

**Янош Корнай**

# **СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**

---

**Политическая экономия  
коммунизма**



*János Kornai*

# **THE SOCIALIST SYSTEM**

---

**The Political Economy of Communism**

**Princeton University Press**  
Princeton, New Jersey 1992

*Янош Корнай*

# **СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**

---

## **Политическая экономия коммунизма**

*Перевод с английского*

Под общей редакцией  
заслуженного деятеля науки РФ  
д.э.н., проф. Р.Н. ЕВСТИГНЕЕВА

**НП «Журнал Вопросы экономики»**  
Москва 2000

УДК 330.1

ББК 65.01

К 67

**Корнай Янош**

**Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма.**

Пер. с англ. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000. – 672 с.

Фундаментальный труд выдающегося венгерского экономиста, профессора Гарвардского университета посвящен анализу сущности социалистической системы. Книга позволяет не только лучше осмыслить прошлое, понять причины краха коммунизма, но и объяснить многие противоречия и трудности постсоциалистической трансформации.

Книга адресована экономистам, политологам, социологам, историкам, но представляет интерес и для более широких кругов читателей. Во многих странах используется в качестве университетского учебника по экономической теории.

---

Издание выпущено при поддержке Института “Открытое общество”  
(Фонд Сороса) в рамках мегапроекта “Пушкинская библиотека”

This edition is published with the support of the Open Society Institute  
within the framework of “Pushkin Library” megaproject

**Редакционный совет серии “Университетская библиотека”:**

Н.С. Автономова, Т.А. Алексеева, М.Л. Андреев, В.И. Бахмин, М.А. Веденяпина,  
Е.Ю. Гениева, Ю.А. Кимелев, А.Я. Ливергант, Б.Г. Капустин, Ф. Пинтер,  
А.В. Полетаев, И.М. Савельева, Л.П. Репина, А.М. Руткевич, А.Ф. Филиппов

**“University Library” Editorial Council:**

Natalia Avtonomova, Tatiana Alekseeva, Mikhail Andreev, Vyacheslav Bakhmin,  
Maria Vedeniapina, Ekaterina Genieva, Yuri Kimelev, Alexander Livergant,  
Boris Kapustin, Frances Pinter, Andrei Poletayev, Irina Savelieva,  
Lorina Repina, Alexei Rutkevich, Alexander Filippov

---

Содействие в публикации оказано  
Фондом поддержки Российской экономической школы  
при Институте экономики РАН

---

© János Kornai, 1992

© Русский текст НП «Редакция журнала “Вопросы экономики”», 2000

ISBN 5-901389-01-8



**Моей первой читательнице Жуже посвящается**

---



<i>Предисловие к русскому изданию</i> .....	13
<i>Предисловие к американскому изданию</i> .....	17

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ТОЧКА ОТСЧЕТА

<i>Глава 1. Предмет и метод</i> .....	29
1.1. Особенное и общее в историческом развитии .....	29
1.2. Социалистические страны .....	30
1.3. Интерпретация понятия “социализм” .....	35
1.4. Политическая экономия .....	37
1.5. Позитивный анализ .....	38
1.6. Модели .....	40
1.7. Оценка .....	42
<i>Глава 2. Провозвестники, прототипы и предшественники системы</i> .....	44
2.1. Представление К. Маркса о социализме .....	44
2.2. Прототипы системы .....	45
2.3. Система, существовавшая до социалистической революции .....	47
2.4. Революционный переход к классической системе .....	52

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ. АНАТОМИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

<i>Глава 3. Власть</i> .....	59
3.1. Партия .....	59
3.2. Государство .....	62
3.3. Массовые организации .....	65
3.4. Объединяющие силы .....	66
3.5. Внутренние конфликты .....	70
3.6. Подавление и тоталитарная природа власти .....	71
<i>Глава 4. Идеология</i> .....	75
4.1. Официальная идеология .....	75
4.2. Чувство превосходства, присущее социалистической системе .....	76
4.3. Основные обещания .....	79
4.4. Самолегитимация и патерналистская природа власти .....	81
4.5. Дисциплина, готовность к самопожертвованию и бди- тельность .....	83
4.6. Власть и идеология .....	86
<i>Глава 5. Собственность</i> .....	88
5.1. Понятийный аппарат .....	88
5.2. Некоторые типичные формы собственности, существо- вавшие до появления социалистической системы .....	93

5.3. Государственная фирма .....	97
5.4. Другие формы государственной собственности .....	102
5.5. Кооператив .....	103
5.6. Частная собственность и частное производство .....	109
5.7. Капитализм, социализм и собственность .....	113
<i>Глава 6. Механизмы координации .....</i>	<i>117</i>
6.1. Основные типы .....	117
6.2. Некоторые замечания по поводу основных типов .....	121
6.3. Бюрократическая координация .....	123
6.4. Рыночная координация .....	127
6.5. Самоуправляемая координация .....	130
6.6. Этическая координация .....	131
6.7. Семейная координация .....	132
6.8. Спонтанные и искусственные изменения .....	134
<i>Глава 7. Планирование и прямое бюрократическое управление .....</i>	<i>136</i>
7.1. Основоположники социализма о планировании .....	136
7.2. Первоначальный подход: разработка плана .....	137
7.3. Первоначальный подход: выполнение плана и управ- ление .....	140
7.4. Мотивация руководителей, принадлежащих к эконо- мической бюрократии .....	144
7.5. Процесс торга и внутренний конфликт .....	147
7.6. Планирование, управление и политика .....	151
7.7. Проблема информации .....	153
<i>Глава 8. Деньги и цена .....</i>	<i>157</i>
8.1. Банковская система .....	157
8.2. Государственный бюджет .....	160
8.3. Анализ денежных потоков .....	164
8.4. Мягкие и жесткие бюджетные ограничения .....	166
8.5. Чувствительность к доходу и ценам .....	170
8.6. Административное установление цен производителей .....	174
8.7. Административное установление потребительских цен .....	179
8.8. Рыночные цены .....	182
8.9. Неценовые сигналы .....	183
<i>Глава 9. Инвестиции и экономический рост .....</i>	<i>186</i>
9.1. Побуждения к росту и инвестиционный голод .....	186
9.2. Централизованное распределение и напряженность в инвестиционной сфере .....	190
9.3. Инвестиции и потребление .....	192
9.4. Приоритеты .....	197
9.5. Экстенсивные и интенсивные методы .....	207
9.6. Колебания темпов роста; циклы .....	214
9.7. Измерение совокупного выпуска .....	220

9.8. Форсированный рост как специфический для системы тип роста .....	224
9.9. Фактический рост .....	227
<i>Глава 10. Занятость и заработная плата</i> .....	230
10.1. Путь к полной занятости .....	230
10.2. Эволюция хронического дефицита рабочей силы .....	237
10.3. Прямое бюрократическое управление занятостью и заработной платой .....	243
10.4. Отношения между работодателем и работниками на предприятии .....	245
10.5. Бюрократическое и рыночное воздействие на зара- ботную плату .....	251
<i>Глава 11. Дефицит и инфляция: явление</i> .....	256
11.1. Явление дефицита и экономика дефицита .....	257
11.2. Процесс адаптации спроса .....	264
11.3. Горизонтальный и вертикальный дефицит .....	269
11.4. Дефицит и избыток .....	271
11.5. Режимы рынка: рынок покупателя и рынок продавца .....	273
11.6. Нормальный дефицит и нормальный избыток .....	281
11.7. Открытая, объявленная и скрытая инфляция .....	284
<i>Глава 12. Дефицит и инфляция: причины</i> .....	290
12.1. Поведение фирмы: краткосрочные решения .....	290
12.2. Поведение фирмы: долгосрочные решения .....	297
12.3. Поведение бюрократии, управляющей производством .....	299
12.4. Относительные цены .....	302
12.5. Подавленная инфляция в сфере межфирменных отно- шений .....	304
12.6. Подавленная инфляция в потребительской сфере .....	307
12.7. Избыточный спрос на макроуровне .....	310
12.8. Склонность к инфляции: связь между дефицитом и инфляцией .....	314
12.9. Самовозрастание и воспроизводство дефицита .....	316
12.10. Системный характер причин дефицита и инфляции .....	319
12.11. Экономическая эффективность и технический про- гресс .....	323
<i>Глава 13. Потребление и распределение</i> .....	331
13.1. Рост потребления .....	331
13.2. Другие факторы материального благосостояния .....	332
13.3. Экономическая безопасность .....	338
13.4. Первый подход: распределение денежных доходов .....	343
13.5. Распределение материальных благ: другие проявления .....	346
13.6. Объяснение характера распределения .....	351
13.7. Тенденции к выравниванию и к дифференциации .....	358

<i>Глава 14. Внешнеэкономические отношения</i> .....	360
14.1. Внешнее политическое окружение .....	362
14.2. Институциональная основа внешнеэкономических отношений .....	367
14.3. Отношения с капиталистическими странами: острая потребность в импорте, уклонение от экспорта и склонность к задолженности .....	372
14.4. Отношения с социалистическими странами: увязка сделок, приоритеты экспорта и стремление к нулевому балансу .....	378
14.5. Попытка интеграции: Совет Экономической Взаимопомощи .....	382
<i>Глава 15. Целостность классической системы</i> .....	388
15.1. Главная линия причинно-следственных связей .....	388
15.2. Сродство элементов системы .....	393
15.3. Прототип и национальные разновидности .....	397
15.4. Советское влияние .....	401
15.5. Верификация .....	404
15.6. Жизнеспособность классической системы .....	406

### **ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. ОТХОД ОТ КЛАССИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

<i>Глава 16. Динамика перемен</i> .....	411
16.1. Побуждения к переменам .....	411
16.2. Глубина и радикальность перемен .....	414
16.3. Реформа и революция .....	415
16.4. Хронология реформ и революций .....	420
<i>Глава 17. "Совершенствование" управления</i> .....	424
17.1. Общее описание тенденции .....	424
17.2. Реорганизации на верхнем уровне управления .....	426
17.3. Слияние фирм .....	427
17.4. Развитие планирования и директивного управления .....	431
17.5. Организационная структура в постсоциалистической системе: предварительные соображения .....	435
<i>Глава 18. Политическая либерализация</i> .....	437
18.1. Монополия на власть .....	437
18.2. Ослабление репрессий .....	440
18.3. Постоянные и переменные составляющие официальной идеологии .....	442
18.4. Зачатки плюрализма .....	447
18.5. Открытость капиталистическому миру .....	451
18.6. Изменение степени информированности людей и правдивости информации .....	453
18.7. Пределы политической реформы .....	456

18.8.	Политическая структура постсоциалистической системы: предварительные соображения .....	459
<i>Глава 19.</i>	<i>Подъем частного сектора .....</i>	<i>461</i>
19.1.	Побудительные мотивы развития частного сектора .....	461
19.2.	Характеристика частного сектора .....	463
19.3.	Частный сектор и официальная идеология .....	472
19.4.	Сродство частной собственности и рыночной координации .....	475
19.5.	Частный сектор и бюрократия .....	479
19.6.	Экономическая роль семьи .....	484
19.7.	Частный сектор в постсоциалистической системе: предварительные соображения .....	488
<i>Глава 20.</i>	<i>Самоуправление .....</i>	<i>490</i>
20.1.	Самоуправление как интеллектуальное и политическое течение .....	490
20.2.	Политические отношения .....	492
20.3.	Экономические последствия .....	495
20.4.	Отношения между менеджером и работниками .....	498
20.5.	Этическая координация .....	499
20.6.	Самоуправление в постсоциалистической системе: предварительные соображения .....	501
<i>Глава 21.</i>	<i>Рыночный социализм .....</i>	<i>503</i>
21.1.	Идеологические предтечи .....	503
21.2.	Общие выводы из исторического опыта .....	508
21.3.	Классификация альтернативных стратегий дерегулирования .....	509
21.4.	Вертикальная зависимость фирмы .....	511
21.5.	Мягкость и жесткость бюджетных ограничений и чувствительность фирм к ценам .....	518
21.6.	Сродство общественной собственности и бюрократической координации .....	527
21.7.	Горизонтальные отношения фирм в условиях общественной собственности .....	530
21.8.	Соотношение между двумя видами зависимости .....	533
21.9.	Отношения между фирмами, находящимися в общественной собственности, и частным сектором .....	535
21.10.	Взаимодействие между механизмами: оценка перемен .....	537
21.11.	Государственный сектор в постсоциалистической системе: предварительные соображения .....	541
<i>Глава 22.</i>	<i>Реформа ценообразования .....</i>	<i>543</i>
22.1.	Определение цен на продукцию .....	543
22.2.	Определение цен на факторы производства .....	548
22.3.	Принципы и практика государственного ценообразования и бюджетное перераспределение .....	552

22.4.	Масштабы и пределы реформы ценообразования .....	555
22.5.	Цены в постсоциалистической системе: предварительные соображения .....	558
<i>Глава 23.</i>	<i>Макроэкономическая напряженность .....</i>	<i>559</i>
23.1.	Занятость и заработная плата .....	560
23.2.	Экономический рост и инвестиции .....	563
23.3.	Государственный бюджет и бюджетно-налоговая политика .....	567
23.4.	Кредитная система и денежно-кредитная политика .....	573
23.5.	Дефицит и инфляция: внутренняя экономическая взаимосвязь .....	578
23.6.	Внешняя торговля и внешний долг .....	582
23.7.	Дефицит, инфляция и задолженность .....	588
23.8.	Уровень жизни .....	589
23.9.	Макроэкономическая напряженность в постсоциалистической системе: предварительные соображения .....	593
<i>Глава 24.</i>	<i>Заключительные замечания .....</i>	<i>595</i>
24.1.	Глубина и радикальность перемен и главная линия причинно-следственных связей .....	595
24.2.	Непоследовательность тенденций реформ .....	600
24.3.	Отношение общественности к реформам .....	604
24.4.	Наследие социалистической системы и постсоциализм: предварительные соображения .....	606
	<i>Список литературы .....</i>	<i>611</i>
	<i>Предметный указатель .....</i>	<i>647</i>
	<i>Именной указатель .....</i>	<i>656</i>
<b>Ласло Чаба</b>	<b>– Янош Корнай и его вклад в экономическую науку ....</b>	<b>662</b>



## ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

---

Для меня большая радость и высокая честь, что моя книга “Социалистическая система” появилась в русском переводе и стала доступна широкому кругу русскоязычных читателей.

Прошло более десяти лет с начала изменения системы – отхода от социалистической системы и перехода к демократической политической структуре и рыночной экономике – сперва в Венгрии и Польше, а затем в других странах Центральной и Восточной Европы и в Советском Союзе. Что же может сегодня побудить российских читателей взять в руки этот толстый том? Знакомство с книгой могло бы стать волнующим при прежней системе. Но что в ней осталось актуальным и по сей день?

Страны и народы всегда стремятся обратиться к своей истории, когда хотят обрести и понять себя. Хотя это может прозвучать банально, но нельзя отрицать, что понимание прошлого очень важно для понимания настоящего. Данная книга была задумана автором и всеми, кто участвовал в подготовке русского издания, для тех читателей, которые чувствуют потребность в таком самопознании.

Автор – венгр по национальности. Однако книга не о социалистической системе в Венгрии или в России. Ее предмет – “прототип” коммунистического устройства общества. Я поставил перед собой цель выявить главные черты системы как модели, игнорируя те особые, специфические свойства, которые присущи отдельным социалистическим странам. И дело не в том, что эти специфические свойства не имеют значения, просто анализ становится глубже, если его объект – общие закономерности социализма. Эта книга достигнет своей цели, если российские читатели, пережившие прежнюю систему уже в зрелом возрасте, по мере чтения лучше поймут общественный строй, при котором они жили, поймут, как в действительности функционировали та политическая система и та экономика. Тогда к сказанному они смогут добавить нечто свое, заметив, что то или иное общее явление, рассмотренное в книге, приняло те или другие формы в Советском Союзе, подобно тому, как венгерские, болгарские или польские читатели смогут добавить что-то из своего национального опыта к общему анализу, представленному в книге.

Широко распространено мнение, что поскольку коммунистическая партия оказалась у власти прежде всего в России, это обстоятельство наложило отпечаток не только на российскую историю, но и на всю мировую социалистическую систему. Некоторые считают, что все обернулось бы иначе, если бы первая коммунистическая революция победила не в бедной и отсталой царской России, а, скажем, в более развитой Германии. Оставляя в стороне национальные особенности, в книге я стремился развеять подобное мнение. Независимо от того, возникает ли социалистическая экономика в стране обездоленного *мужика* или в стране с процветающим фермерством и развитой промышленностью, уком-

плектован ли государственный аппарат нечистыми на руку чиновниками или же педантичными немецкими бюрократами, коммунистическая система в конечном счете обнаруживает одни и те же неэффективные черты. Эти отрицательные черты являются *специфически системными* и не вытекают из тех или иных национальных особенностей. И это – один из самых важных выводов книги, все еще сохраняющих свою актуальность.

Как свидетельствуют сопоставимые (по своей методике) международные опросы общественного мнения, в России и некоторых других частях бывшего Советского Союза нередко ощущается желание вернуться к прежней системе. Конечно, мало кто хотел бы возвратиться в эпоху сталинизма, но многие с ностальгией вспоминают тридцатилетний период после смерти Сталина и до начала *перестройки*. В ходе одного из обследований, проведенных в 1998 г., людям предложили оценить *доперестроечную* систему по двухсотбалльной шкале – от минус 100 и до плюс 100. 72% ответивших дали ей положительную оценку, причем 53% – от +50 и выше. И только 18% респондентов отрицательно оценили период, связанный с именами Хрущева и Брежнева<sup>1</sup>.

Многие считают, что период до *перестройки* все еще сохранял преимущества и достоинства социализма, например, полную занятость и другие социальные гарантии, устранив в то же время самые грубые формы подавления прав человека. Я надеюсь, что те, кто непредвзято изучит эту книгу, будут вооружены против подобных аргументов. Я стремился избегать эмоциональных эпитетов, клеймящих систему. Моей целью было повлиять на читателей, обращаясь к их аналитическим способностям, а не к эмоциям. В книге показано, что все составные элементы системы, существовавшие в сталинский период жестоких репрессий, – начиная от безраздельной политической власти и навязывания железной дисциплины и кончая чрезмерной централизацией, погоней за количественным ростом и хроническим дефицитом, – образуют единое целое, отдельные части которого поддерживают и усиливают одна другую [см. главу 15]. Вопиющая неэффективность системы определяется не личностными особенностями того или иного лидера, а вытекает из самой ее природы.

К началу реформ качество жизни во многих отношениях улучшилось, хотя внутренние противоречия системы стали более очевидными. Было похоже на то, что фундамент здания начал оседать, а его несущие конструкции стали колебаться, пока в конце концов не рухнула вся постройка. Плохо продуманные реформы привели общество и экономику к порогу хаоса [см. главы 16–24], все стремления вернуться к прошлому были нереалистичны: тот строй не воскресить. История необратима. В книге эта проблема обстоятельно проанализирована в теоретическом плане. Как далеко могут зайти попытки поверхностных реформ, сохраняющих в неприкосновенности основные характерные черты системы?

---

<sup>1</sup> Rose R. Getting Things Done with Social Capital: New Russian Barometer VII. Centre for the Study of Public Policy, *Studies in Public Policy*, No. 303, Glasgow, 1998, p. 40–41.

Почему эти попытки наталкиваются на непреодолимые барьеры? Почему они обречены на провал?

Социализм как система рухнул в России, других постсоветских, а также центрально- и восточноевропейских странах, но социалистическое прошлое все еще накладывает отпечаток на сегодняшние реалии. Здесь уместно процитировать Маркса, идеи которого оказали столь сильное влияние на исторические события в данном регионе: “Люди сами делают свою историю, но они ее делают не так, как им вздумается, при обстоятельствах, которые не сами они выбрали, а которые непосредственно имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Традиции всех мертвых поколений тяготеют, как кошмар, над умами живых”<sup>2</sup>. Те, кто прочтет эту книгу, будут иметь более ясное представление о том, какие из элементов нынешней жизни унаследованы от прежней системы, а какие порождены новой, развивающейся системой. Некоторые явления старой системы живы и поныне, например, “мягкие бюджетные ограничения” и практика поддержки хронически убыточных предприятий, невзирая на необходимость повышения их эффективности [см. главу 8]. Переменам препятствует отраслевая структура, сложившаяся при старой экономической системе и не соответствующая спросу [см. главу 7]. Но, пожалуй, особенно стойки прежние представления, отложившиеся в душах людей. Широко распространены конформизм, непривычка полагаться на собственные силы, ожидание патерналистской опеки со стороны государства, неприятие конкуренции. Чем скорее люди начнут сознавать, как некоторые из нынешних трудностей увязаны с социалистическим прошлым, тем более успешными будут усилия, направленные на преодоление этих трудностей.

Насколько далеко продвинулся процесс постсоциалистической трансформации по пути к демократической политической структуре и рыночной экономике? Ответить на этот вопрос поможет ясное понимание исходной точки движения. Какие основополагающие элементы системы [см. главу 15] необходимо радикально и глубоко изменить, прежде чем период постсоциалистической трансформации можно будет считать завершенным? Аналитический аппарат этой книги дает исследователям теоретические инструменты, которые помогут им ответить на подобные вопросы теперь и в будущем.

Этой книгой я пытался настроить читателей на “системный подход”. Такой подход будет актуален и после того, как исторический период социализма останется далеко позади. Изучение взаимодействия политики и экономики всегда будет плодотворным. Всегда необходимо изучать социальные условия, определяющие мотивацию отдельных людей и групп, стимулы и препятствия, оказывающие влияние на их деятельность. В данной книге не просто охарактеризована одна из обществен-

---

<sup>2</sup> Маркс К. [1852] “Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта” (Цит. по: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 8, с. 119).

ных формаций, в ней дается также методология научного анализа. Книга не содержит специальной главы, раскрывающей научную философию автора – читатель познакомится с ней и сумеет оценить ее на конкретных примерах приложения этой философии и методологии к рассмотрению социалистической системы.

Я льщу себя надеждой, что читатели, добравшиеся до конца 24-ой главы, сочтут возможным вернуться к этому предисловию и согласятся со мной, что книга своевременна и полезна.

И, наконец, позвольте мне искренне поблагодарить всех, кто участвовал в далеко не легком процессе подготовки русского издания. Я очень благодарен моей коллеге Джулианне Пати за инициативу и неустанное содействие его появлению. Пусть примут мою благодарность: издатель – редакция одного из наиболее авторитетных и читаемых в научном мире российских журналов “Вопросы экономики”; руководитель проекта издания книги на русском языке – Сергей Попов, взявший на себя основной труд по его редактированию; профессор Рубен Евстигнеев, под общей редакцией которого вышла эта книга и который сделал множество ценных замечаний; переводчики Сергей Казанцев (главы 1–8) и Борис Болотин (главы 9–24), а также помогавший им и редакторам Сергей Винокур; все, кто выполнял большую техническую работу, связанную с подготовкой и выходом издания в свет – Светлана Кислякова, Людмила Мороз, Татьяна Скрыпник и другие. Отдельная благодарность Ласло Чабе, автору очерка о моем творчестве, и Сергею Афонцеву, который одним из первых ознакомился с полным текстом рукописи перевода и дал много полезных советов, касающихся терминологии, точности перевода и стилистики текста, а также Институту “Открытое общество”, оказавшему поддержку в финансировании перевода книги на русский язык. Без титанических усилий всех этих людей и организаций книга, возможно, еще долгое время не увидела бы свет в России, на родине классического социализма.

*Янош Корнай*  
*Будапешт, январь 2000 г.*

# ПРЕДИСЛОВИЕ К АМЕРИКАНСКОМУ ИЗДАНИЮ

---

## *Цель исследования*

Написание и издание этой книги – дело рискованное. Я начал работать над ней, когда еще стояла Берлинская стена, несколько лидеров чехословацкой оппозиции томились в тюрьме, а государственная власть в странах Восточной Европы полностью принадлежала коммунистическим партиям. Сейчас, весной 1991 г., когда я пишу данное предисловие, в этих странах уже несколько месяцев действуют избранные в результате первых свободных выборов новые парламенты и сформированы правительства, способные решать задачи постсоциалистического преобразования. Кто рискнет предсказать, какой будет ситуация к моменту выхода книги или когда она найдет своего читателя спустя несколько лет? Хотя социалистический мир и трещит по швам, задачей данной книги остается раскрытие общей природы социалистической системы.

Позвольте привести цитату из введения к замечательной книге Симона Шамы (Schama S., 1989) о французской революции. «Говорят, что когда премьер-министра Китая Чжоу Эньлая спросили, что тот думает о французской революции, он ответил: “Еще слишком рано об этом говорить”. Оказывается, и через 200 лет может быть слишком рано (или слишком поздно) высказываться». За этим иронично двусмысленным высказыванием С. Шамы я и хочу укрыться: даже по истечении двухсот лет исследователю общественных процессов слишком рано или, возможно, слишком поздно толковать великие события.

Будь что будет, но автор этой книги ждать не намерен. Я осознаю риск и недостатки, порождаемые близостью к происходящим событиям: от начала эпохи социализма в 1917 г. нас отделяют 70 или 80 лет, и до сих пор каждый день привносит что-то новое в ход исторического развития. Из-за отсутствия достаточной исторической ретроспективы я могу ошибаться в оценке пропорций, переоценивать одни и недооценивать другие характеристики системы; даже стремясь к объективности, могу оказаться предвзятым. И тем не менее я чувствую внутреннее побуждение, которому не могу и не хочу противиться, – выразить то, что должен сказать. Прежде чем попытаться объективно сформулировать цель, достижению которой, как я надеюсь, может послужить эта книга, хотелось бы откровенно перечислить личные мотивы ее написания, что предполагает и оценку моей предыдущей работы.

Все, что я писал о социалистической системе до сих пор, появлялось в разрозненных монографиях и статьях в академических журналах. Как бы ни были важны объекты моих конкретных исследований – искаженная стратегия роста, хронический дефицит или неудачи реформ – и насколько бы ни был полон их анализ, каждый раз изуча-

лись лишь отдельные элементы системы и особенности их функционирования<sup>1</sup>. Сейчас хотелось бы осуществить более всеобъемлющий синтез сделанного мной ранее. В данной книге суммированы многие положения моих предыдущих работ. Она содержит основные выводы, которые можно считать результатом моих собственных размышлений, а также заимствованные у других исследователей.

Составляя эту книгу, я постарался назвать тех, кто впервые высказал каждую из использованных мной идей, а также ознакомить читателя со списком трудов, резюмирующих исследования в каждой области. Моя позиция формировалась под влиянием множества авторов, что видно, например, из приводимых в книге ссылок. Тем не менее хочу особо выделить четырех ученых: К. Маркса, Й. Шумпетера, Дж. М. Кейнса и Ф. Хайека. Они оказали наибольшее влияние на мои идеи и на используемый в данной книге метод исследования проблем. Меня могут упрекнуть на том основании, что эти четыре гиганта мысли представляют весьма разные политические школы и философские направления. Это верно, и я могу, не называя имен, добавить, что пытался также использовать, например, многое из неоклассической экономической теории или применить результаты современного западного институционального подхода к общественным наукам. Те, кто осуждают подобную множественность влияний, могут назвать применяемый в книге подход эклектичным. Однако надеюсь, что найдутся и благосклонные читатели, которые одобряют попытку синтеза в какой-то части противоречащих, но и в известной мере и дополняющих друг друга методов.

Мои предыдущие работы также были критичны по отношению к социалистической системе. Я не следовал примеру тех, кто искал объяснение проблем в характере руководителей высшего ранга, в ошибках правящих организаций или плановых органов. В моих трудах высказывалась мысль, что сама система порождает неразрешимые внутренние противоречия и обуславливает неадекватность собственных форм функционирования. Но ранее мой анализ ограничивался преимущественно областью экономики и, как максимум, лишь намекал на роль политической сферы. В данной книге эта ограниченность преодолена. Обсуждению роли структур политической власти и коммунистической идеологии в ней отведено столько места, сколько оно заслуживает. Читатель, несомненно, почувствует, что высказанные в этой книге (над которой я работал несколько лет) соображения относительно структуры власти или отношений собственности и обобщающие выводы о функционировании системы базируются не на мимолетных впечатлениях и не вызваны последними событиями, а лежат в основе тщательно разработанной теоретической конструкции.

---

<sup>1</sup> Поэтому во введении к моей наиболее всеобъемлющей монографии "Economics of Shortage" (на русском языке вышла под названием "Дефицит" / М.: Наука, 1990. – Прим. ред.) было специально подчеркнуто, что ее тематика *не* охватывает весь предмет политической экономии социализма.

Конечно, я понимаю, что в наши дни выпуск такой книги не является актом гражданского мужества. Чтобы писать о социалистической системе с научной беспристрастностью, лишенной резких критических выражений, чтобы высказывать мысль о том, что эта система могла длительное время функционировать относительно стабильно и воспроизводить себя, сегодня не надо быть особенно смелым. Анализ политических вопросов, отсутствовавший в моих более ранних работах, включен в книгу не ради демонстрации храбрости. Я сделал это, поскольку их обсуждение чрезвычайно важно для понимания политической экономии социализма.

И, наконец, еще одно замечание личного характера. Мне 63 года. Мое поколение может и должно выступить свидетелем увиденного. Кто-то описывает свои наблюдения в виде мемуаров или в историографической форме, я же придерживаюсь собственного способа изложения – это профессиональный анализ. Мы вступили в период социализма взрослыми и прожили при нем четыре десятилетия – более молодые люди могут поделиться меньшим опытом. Конечно, у моих ровесников впереди еще немало лет активной жизни, в течение которых можно тщательно проанализировать пережитое, но мы уже и не так молоды, чтобы дожидаться, когда осядет “ил” нашего жизненного опыта. И это возвращает меня к высказанной в начале предисловия мысли: нельзя терять времени, я должен написать и издать эту книгу *сейчас*.

Раскрыв личные мотивы написания книги, скажу несколько вводных слов о том, что она предлагает читателю. Развитие и крах социалистической системы являются наиболее важными политическими и экономическими событиями XX века. В период наибольшего расцвета системы при социализме жила треть человечества. Социалистическая система влияла не только на своих граждан, она оказывала глубокое воздействие и на тех, кто жил за ее пределами. Миллионы людей страшились попасть под власть коммунистических партий, боялись начала войны и столкновения с военной мощью социалистических стран. В отдельных регионах мира это была не просто гипотетическая угроза, а весьма реальная опасность: как внутри, так и между некоторыми странами возникали поистине кровавые войны между сторонниками и противниками социализма. Существование и судьба социалистического строя влияли на мировоззрение многих людей, особенно из числа интеллигенции. И это в равной мере относилось как к приверженцам коммунистической идеологии, так и к тем, кто вдохновлялся идеями антикоммунизма. Влияние социалистической системы испытывали даже те, кто считал себя стоящим вне борьбы политических сил и идеологий и объявлял себя аполитичным. Ведь и они не могли закрыть глаза и заткнуть уши, чтобы не видеть и не слышать угроз холодной войны, и вольно или невольно платили ужасную цену за гонку вооружений. Поэтому я полагаю, что и друзьям, и врагам социализма стоит разобраться в природе социалистической системы.

Размышляя о потенциальной аудитории, которую может иметь данная книга, я рассчитываю главным образом на четыре категории читателей, а в каждой из них – на студентов и людей с высшим образованием.

Прежде всего она написана для жителей стран, до недавнего времени входивших в число социалистических, а ныне взявших курс на демократию, свободное предпринимательство и рыночную экономику. Анализ старой системы необходим для них не просто как напоминание, а как основа для понимания настоящего и будущего.

Хотелось бы, чтобы моя книга дошла и до тех, кто до сих пор живет в социалистических странах – не потому, что переоцениваю силу печатного слова, а потому, что думаю: книга может помочь им в систематическом изучении окружающей их социальной среды, в прояснении их сознания и, наконец, в борьбе за изменение своей судьбы.

Надеюсь, моя работа будет полезна и тем, кто никогда не жил при социализме, но для кого знание социалистической системы профессионально необходимо. А это широкий круг специалистов – от экономистов и политологов, работающих в области сравнительного анализа общественных систем, историков, специализирующихся на современной истории, профессиональных консультантов банков и бизнесменов до правительственных чиновников, дипломатов и журналистов.

Наконец, повод для изучения социалистической системы имеется даже в том случае, если оно не входит в сферу непосредственных профессиональных интересов человека. Поскольку социализм и капитализм не во всех отношениях прямо противоположны, существуют явления, которые в различной степени и с разной частотой встречаются в обеих системах. Приведу несколько примеров из области экономики. Как высокоразвитые, так и развивающиеся капиталистические экономики демонстрируют ряд тенденций, которые, пользуясь терминологией К. Маркса, можно определить как “зародыш социализма”. Там тоже имеют место чрезмерная централизация, склонность бюрократии к неумеренному расходованию средств, явления торга между выше- и нижестоящими звеньями в иерархических организациях, возникают случаи дефицита, особенно в секторах, субсидируемых государством. Бывает, что патерналистски настроенные власти берутся принимать решения за граждан, осуществляются эксперименты, связанные с централизованным планированием и контролем за ценами. Случается, что государство спасает от финансовых затруднений крупные фирмы, находящиеся на грани банкротства. Нет необходимости продолжать эти примеры. Социалистическая система доводит подобные явления до крайней формы, что делает их изучение особенно поучительным. Так медик находит, что болезнь лучше исследовать “в чистой, лабораторной форме”, когда она проявляется полностью, после чего можно сразу обнаружить даже слабые начальные ее симптомы.

Информация о прошлом и настоящем социалистических стран весьма обильна, она содержится в сотнях книг и десятках тысяч статей. Дан-



ная книга должна помочь людям сориентироваться в огромном потоке информации и упорядочить доступную для читателей массу знаний. Многие в наши дни подробно описывают историю социалистической системы (или конкретной страны, или период в истории), что весьма полезно. Я не могу и не хочу с ними конкурировать. Моя цель – ввести порядок в эти исследования путем рассмотрения проблем в рамках строгой структуры. Поскольку эта книга призвана дать обзор, резюме и синтез, она, я надеюсь, будет полезна и как учебник<sup>2</sup>.

Конечно, я рассчитываю, что в книге найдется что-то новое и для высококвалифицированных специалистов, работающих в исследуемой здесь области. Тем не менее я не обращаюсь исключительно к этой важной, но небольшой группе читателей. Я хотел написать всеобъемлющую книгу, чтобы студент, изучающий экономику или политику, либо консультант-экономист, дипломат, либо журналист, собирающийся впервые посетить Восточную Европу или Советский Союз и желающий прочитать только одну книгу по данной теме, смогли найти в ней необходимую для ориентации информацию<sup>3</sup>.

Автор, приступающий в наши дни к написанию сжатого обзора по микро- или макроэкономике капиталистической системы (возможно, для использования и в качестве учебника), знает, что уже имеется немало аналогичных обобщающих работ. Этого не скажешь о данной книге, в которой предпринята попытка синтезировать предмет, рассмотренный всесторонне лишь в нескольких, к тому же далеко не самых новых работах<sup>4</sup>. Поэтому читателю надо быть готовым к тому, что он найдет в книге ряд недостатков. Некоторые проблемы вообще не исследованы, многие утверждения все еще носят спорный характер. Архивы только начали открываться, и теперь выявляются многочислен-

---

<sup>2</sup> Я сознаю, что на первый взгляд эти цели могут показаться противоречащими друг другу. Книга, насколько я могу судить, не вписывается в традиционную классификацию, четко отделяющую относительно легкий для понимания вводный курс, написанный для студентов, от сложного высокопрофессионального текста для лиц с высшим образованием, книгу для широкого круга образованных читателей от монографии для специалистов. К сожалению, мои ограниченные возможности позволяют мне написать только одну исчерпывающую книгу, и я старался изложить материал в доступной форме. Надеюсь, что широко мыслящие старшекурсники или научные работники не отложат ее с недовольством в сторону только потому, что не найдут в ней математических моделей. Я глубоко убежден в том, что если у них есть интерес к объекту исследования, книга, несомненно, будет им в чем-то полезна.

<sup>3</sup> В силу всестороннего характера книги из-за нехватки места некоторые вопросы рассматриваются недостаточно подробно. Интересующиеся деталями читатели найдут ссылки (которые вынесены в сноски) и на другие источники. С лингвистической точки зрения они принадлежат к одной группе, поскольку почти все относятся к работе на английском языке.

Как правило, ссылки на труды, опубликованные на других языках, делаются только в случае, если эти работы являются первоисточником идеи или информации либо играют особую роль в истории социально-экономической системы и недоступны на английском языке.

<sup>4</sup> Особо следует отметить пионерную работу П. Уайлза (Wiles P., 1962).

ные случаи статистической фальсификации. Если десятая книга по политической экономии социалистических стран будет написана через много лет, она, безусловно, окажется более основательной, чем эта. Между тем такую синтезирующую работу кто-то должен начать.

### *Классический социализм, реформы и постсоциалистическая трансформация*

Первая половина книги посвящена описанию системы, которая называется здесь “классический социализм”. Детально ее характеристики будут рассмотрены ниже, пока же ограничусь следующим высказыванием. Это политическая структура и экономика, созданные в Советском Союзе при Сталине и в Китае при Мао Цзэдуне, система, появившаяся в малых странах Восточной Европы и в некоторых странах Азии, Африки и Латинской Америки.

Здесь необходимо вернуться к проблеме, поставленной в самом начале предисловия в связи с цитатой из С. Шамы. Это вопрос об отдаленности во времени от изучаемого явления. Первая половина книги содержит краткое теоретическое изложение основных характеристик более или менее завершившегося периода истории. Классическая социалистическая система, за исключением нескольких стран, уже ушла в прошлое. Небольшая историческая дистанция, отделяющая нас от него, позволяет видеть объект в ретроспективе, достаточной для его анализа.

В то же время этот период к нам еще слишком близок, чтобы он мог служить предметом изучения истории. Несмотря на то, что классическая социалистическая система уходит с исторической сцены, она все еще сильно влияет на современный мир. Эти воздействия специально рассматриваются в части второй книги. Понимание классической системы существенно важно для ориентации в сложных условиях реформ и постсоциалистического развития. Исследование классической системы показывает функционирование социалистического общества в теоретически “чистом виде” – до того, как она была “загрязнена” элементами других систем. Коль скоро эта система понята, политические и теоретические выводы сами идут к вам в руки.

Во второй половине книги анализируются процессы реформ, такие, как изменения, начатые при Я. Кадаре в Венгрии в 1968 г. или при М. Горбачеве в Советском Союзе в 1985 г. Эти реформы ставили своей целью обновление социалистической системы, которая то устремлялась вперед, то стагнировала. В результате произошел ряд положительных изменений: началось размытие политики и идеологии, стало возможным частное предпринимательство, хотя и в строго ограниченных пределах. На поверхность вышли старые, ранее скрытые проблемы, появились новые трудности, порожденные противоречивой ситуацией, обусловленной конфликтом между сторонниками реформы и ее про-

тивниками. Итоговая оценка реформ в книге отрицательна: система не в состоянии выйти из своей тени. Частичное изменение не даст устойчивого прорыва вперед, необходима смена системы.

Общий политический вывод книги таков: сталинский классический социализм репрессивен и неэффективен, но представляет собой целостную систему. Когда он подвергается реформированию, целостность нарушается, а внутренние противоречия усиливаются. Реформирование, несмотря на серию положительных изменений, обречено на неудачу: социалистическая система не способна обновить себя изнутри настолько, чтобы доказать жизнеспособность в долгосрочной перспективе. Поэтому в конце концов приходит время поистине революционных изменений, время ликвидации социалистической системы и движения общества в сторону капиталистической рыночной экономики.

Чувствую, что пришло время комплексно описать и конструктивно проанализировать социализм как в его классической форме, так и на стадии реформирования. Однако пока я не рискну дать такой же позитивный синтетический анализ периода постсоциалистической трансформации<sup>5</sup>. В части третьей книги, где рассматривается процесс реформ социалистической системы, постоянно делаются ссылки на те “родимые пятна” социализма, которые сохраняются в постсоциалистический период. Но я не иду дальше; читателю не следует ожидать исследования процесса постсоциалистической трансформации. Тем, кто стремится поскорее узнать что-то только о трансформации и современном состоянии переходных экономик, не стоит браться за эту книгу. Но те, кто действительно хочет понять, какой переходный период со всеми его трудностями и имманентными, неразрешенными еще проблемами следует за социализмом, найдут полезным ознакомиться с ней. Трансформация, как следует из самого смысла этого слова, предполагает движение откуда-либо в определенном направлении. Что ж, исходной точкой служит социалистическая система, оказывающая устойчивое влияние на желающее отправиться в путь общество, она присутствует в его институтах, в мыслях и рефлексках людей.

Конечно, найдутся читатели, которые захотят поближе узнать современное состояние дел, — они, возможно, испытают соблазн начать чтение сразу с главы 16. Могу понять их нетерпение, но все же советую не пожалеть усилий для изучения классической, дореформенной системы, поскольку это единственный путь к глубокому пониманию проблем, кризисов и злослучий, с которыми столкнулись социалистические

---

<sup>5</sup> В моей книге “Путь к свободной экономике” (Kornai J., 1990) с нормативной точки зрения детально рассматривается несколько основных проблем постсоциалистической трансформации. В ней обобщаются мои предложения о необходимых мерах в области экономической политики. Но эта задача отлична от комплексного конструктивного анализа только что начавшегося процесса, которому еще предстоит реализоваться. Я думаю, что время для такого анализа еще не настало.

реформы, и затем – к пониманию положения дел и проблем, возникающих с началом периода постсоциалистической трансформации.

Книга идет в печать, когда в социалистической и постсоциалистической системах происходят бурные изменения и нельзя точно предсказать грядущее развитие событий. Я постарался, чтобы основные выводы книги остались справедливы независимо от конкретных политических и экономических событий в этих странах. Из примеров, относящихся к конкретному времени и месту, читатели легко сделают ясные общие выводы. Хотя подобная информация включает много относительно новых данных и цитат из работ 1988–1991 гг., я не старался привести самые свежие примеры, подтверждающие все высказанные в книге положения.

### *Выражение признательности*

Подготовительную работу к этой книге я начал в 1983 г. Прошедшие с тех пор годы я провел попеременно то на Востоке, то на Западе, и имел возможность сравнивать. Это способствовало лучшему пониманию анатомии социализма.

С 1984 г. я регулярно преподавал политическую экономию социализма в Гарвардском университете. Записи лекций появились в 1986 г., их можно считать первым письменным вариантом этой книги. Необходимость раскрытия темы перед критически мыслящими и хорошо подготовленными студентами чрезвычайно меня воодушевляла.

Аудитория, прослушавшая курс лекций, который читался несколько лет и каждый раз перерабатывался к началу занятий, была интернациональной. В ней было много западных студентов с полным отсутствием знаний о социализме, но здесь же были и китайские студенты, на долгие годы высланные Мао в деревню, и польские научные работники, испытавшие на себе последствия шабаша социалистической экономики. Среди слушателей были консервативно настроенные молодые люди, предвзятые антикоммунисты, наивные представители “новых левых”, ничего не ведавшие о вопиющих нелепостях социализма. Это разнообразие заставляло меня стремиться понятно для всех донести свое видение главных черт, присущих социалистической системе. Я признателен им за внимание, интересные вопросы и стимулирующие мысль экзаменационные работы. Они были субъектами учебного эксперимента, результатом которого и стала эта книга.

Я глубоко признателен всем организациям, помогавшим мне во время работы над книгой, за их стимулирующую мысль атмосферу и благоприятные для исследований условия. Это – Институт экономики Венгерской академии наук, факультет экономики Гарвардского университета, Всемирный исследовательский институт экономического развития при Университете ООН (WIDER). Особо следует отметить директора

WIDER доктора Лала Джайавардену (Lal Jayawardena) и его сотрудников за их весьма действенную помощь. Я также благодарен организациям, предоставившим щедрую финансовую поддержку моим исследованиям: Фонду Слоуна, Фонду Форда, Фонду Макдоннелла и Венгерскому национальному фонду поддержки научно-исследовательских работ.

Спасибо моей жене Жуже Даниэль (Zsuzsa Dániel) не только за поддержку и самоотверженную помощь, но и за постоянную возможность обсуждать с ней проблемы, возникавшие в ходе работы над книгой, за полезные комментарии, которые она делала как первый читатель только что законченных набросков и рукописей.

Первой из моих коллег я должен с большой признательностью назвать Марию Ковач (Mária Kovács). Ее преданное, интеллектуально требовательное, терпеливое и плодотворное сотрудничество и внимание к каждой детали оказали мне неоценимую помощь. Я чрезвычайно благодарен Карле Крюгер (Carla Krüger) за работу с полной отдачей, стимулирующие замечания, высокий уровень и разностороннее сотрудничество, а также Юдит Римлер (Judit Rimler) за помощь в составлении статистических таблиц.

Рукопись была в основном написана по-венгерски. Перевод сделал Брайен Маклин (Brian McLean), большую помощь которому оказала Джулианна Пати (Julianna Parti). Насколько я, как автор, родным языком которого является венгерский, могу судить, им удалось полностью передать то, что я действительно намеревался сказать. Я искренне признателен им за точный, без отклонений перевод и за то, что они переводили не только текст оригинала, но и нескончаемый поток исправлений к нему.

Среди других коллег я должен особо отметить тех, с кем сотрудничал в сборе информации, составлении сносок, таблиц и ссылок или в выполнении другой работы по редактированию. Это – Янош Арвай (János Árvay), Аттила Чикан (Attila Chikán), Мариан Дикер (Mariann Dicker), Пирошка Геренчер (Piroska Gerencsér), Жужа Капитань (Zsuzsa Kapitány), Янош Кёллэ (János Köllő), Гухон Квон (Goohon Kwon), Аладар Мадараж (Aladár Madarász), Петер Михальи (Péter Mihályi), Ласло Муракёзи (László Muraközy), Йожеф Палфи (József Pálfi), Джейн Прокоп (Jane Prokop), Иньи Цянь (Yingyi Qian), Иштван Шалго (István Salgó), Джудит Шульман (Judit Schulmann), Анна Шелени (Anna Seleny), Дьердь Сач (György Such), Иван Сервари (Iván Szegvári), Иштван Янош Тот (István János Tóth), Джейн Трахан (Jane Trahan), Агнес Веси (Ágnes Vészi) и Ченган Сюй (Chenggang Xu). Я признателен им и многим другим, чьи имена здесь не упомянуты, за помощь. Я благодарю Илону Фазекаш (Ilona Fazekas), Энн Флэк (Ann Flack) и Лиису Ропонен (Liisa Roponen) за добросовестность, с которой они выполняли трудную работу машинистки.

Многие мои коллеги читали ранние и поздние версии рукописи. Позвольте особо выделить тех, кто оказал мне ценную помощь, сде-

лав обстоятельные замечания: Томаш Бауэр (Tamás Bauer), Джон П. Баркет (John P. Burkett), Тимоти Дж. Колтон (Timothy J. Colton), Элен Коммиссо (Ellen Kommisso), Эд А. Хьюитт (Ed A. Hewett), Михай Лаки (Mihály Laki), Эд Лим (Ed Lim), Фредерик Л. Прайор (Frederic L. Pryor), Андраш Шимонович (András Simonovits), Роберт К. Стюарт (Robert C. Stuart) и Мартин Вейтцман (Martin Weitzman). Конечно, вся ответственность за ошибки, оставшиеся в книге несмотря на многочисленные полезные критические замечания, полученные от моих коллег и первых читателей рукописи, лежит на авторе.

В заключение я выражаю благодарность двум издательствам – “Принстон юниверсити пресс” и “Оксфорд юниверсити пресс” – за быстрое издание книги. Я особо признателен Джеку Репчеку (Jack Repcheck), Аните О’Брайен (Anita O’Brien), Карен Фортганг (Karen Fortgang), Джейн Лоу (Jane Low) и Эндрю Шулеру (Andrew Schuler) за энтузиазм, поддержку и тщательное редактирование.

*Кембридж – Массачусетс – Будапешт,  
апрель 1991 г.*

**ЧАСТЬ ПЕРВАЯ**

**ТОЧКА ОТСЧЕТА**





## ПРЕДМЕТ И МЕТОД

Одна из целей данной главы – раскрыть смысл названия книги. Нужно с самого начала не только очертить круг проблем, которым она посвящена, и разъяснить используемую методологию анализа, но и показать, что осталось за рамками исследования.

### 1.1. Особенное и общее в историческом развитии

Разрешите начать изложение предмета данной книги, взяв в качестве примера современный Китай. Многие ученые изучают Китай и каждый из них ощущает, насколько трудно узнать и понять столь обширную, стратифицированную и сложную страну. Назову только несколько ее характерных черт.

1. Более сорока лет у власти в Китае находится коммунистическая партия. Это наложило свой отпечаток на все сферы жизни общества, его политику и экономику.

2. Китай входит в состав “третьего мира”. Он принадлежит к числу “развивающихся” стран – бедных и отсталых по сравнению с промышленно развитыми государствами.

3. Китай находится в Азии. В его истории, культурном наследии, религиозных и философских традициях, в образе жизни и отношениях между людьми проявляются типично азиатские черты.

4. Вышеперечисленные пункты касаются моментов, общих для Китая и какой-либо из трех групп стран: остальных находящихся под контролем коммунистических партий стран, прочих развивающихся стран, других азиатских стран. Однако во многих аспектах Китай уникален и его нельзя сравнить ни с одной другой страной. Он выделяется по масштабам: более чем миллиард жителей делают его наиболее населенной страной мира. Его культуре несколько тысяч лет, она была колыбелью ряда других азиатских культур. История Китая, как и каждой страны, неповторима, индивидуальна и заметно отличается от истории любой другой страны. То же относится и к истории Китая в последние десятилетия. Мао Цзэдун – это не Сталин или Иосип Броз Тито, а Дэн Сяопин – не Янош Кадар или Михаил Горбачев. Политика Китая на каждом этапе заметно отличалась от политики других стран, как социалистических, так и несоциалистических.

Представители некоторых школ антропологов и историков делают акцент на этом четвертом пункте, иными словами, на уникальности каждой страны, ее общества и культуры и считают напрасным поиск общих закономерностей или проявлений общих исторических законов.

Другие исследователи находят полезным применение более общего подхода. Они изучают черты, присущие разным группам стран. Так, мно-

гие китаеведы придают особое значение второму из вышеприведенных пунктов (Китай является развивающейся страной), который, на их взгляд, объясняет значительную часть наблюдаемых в Китае явлений; иные полагают, что наибольшего внимания заслуживает третий пункт: схожесть и наличие аналогий между Китаем и Японией, Кореей, Индией.

Подход, принятый в этой книге, не отрицает обобщений и любых видов “общих закономерностей”, но и не признает наличия у каждой страны только индивидуальных характеристик. В книге отмечается существование общих тенденций, проявляющихся схожим образом в странах, весьма отличных в иных аспектах. С другой стороны, автор пытается избежать упрощенных объяснений, считая необходимым исследовать общество на основе поликаузального, многофакторного анализа. Для того чтобы получить всеобъемлющую картину современного Китая, попытаться объяснить нынешнюю ситуацию и обусловленные ею возможные варианты развития, следует учитывать весь перечень приведенных выше обстоятельств плюс множество не названных характеристик и воздействий.

Хотя необходимость такого многофакторного анализа не может быть преуменьшена, я тем не менее сосредоточусь на одной группе факторов, относящихся к первому пункту. Моей целью является более пристальное изучение явлений, причинных связей и закономерностей, общих для Китая, Советского Союза, Северной Кореи, Югославии, то есть для всех стран, в которых коммунистическая партия была или все еще находится у власти. Нельзя утверждать (и это ясно из всего уже сказанного), что использование такого метода позволит объяснить все, что происходит в Китае, Советском Союзе или в Албании. Но можно определенно сказать, что выявление сходства, родства и общих закономерностей может служить важным аналитическим инструментом (наряду с другими полезными инструментами) исследования этих стран.

## 1.2. Социалистические страны

В таблице 1.1 представлены все страны, где достаточно долго (по крайней мере несколько лет) у власти находилась коммунистическая партия. Монополия коммунистической партии на власть была единственным критерием включения стран в таблицу. Далее эти страны будут называться *социалистическими*.

К моменту написания книги в некоторых из приведенных в таблице стран коммунистическая партия все еще находилась у власти, в то время как в других политическая структура изменилась [см. 16.3]. Термин “социалистическая” применяется к стране только на период правления в ней коммунистической партии.

На рисунке 1.1 изображена карта мира. Страны, в которых на конец 1987 г. еще сохранялась социалистическая система, на ней затенены.

Количество социалистических стран достигло максимума в период 1980–1987 гг., после чего оно заметно уменьшилось.

Здесь следует раскрыть одну из фундаментальных идей книги, лейт-мотивом проходящую через все главы: несмотря на свои различия социалистические страны похожи одна на другую и обладают важными общими признаками. Хотя их реальные общественные системы во многих деталях различаются, все они принадлежат к более широкому, четко идентифицируемому классу социально-политико-экономических систем, который в этой книге будет называться *социалистической системой*. Проводя параллель с биологией, можно сказать, что эта система есть “вид” социальных систем. Как отдельные представители биологического вида отличаются друг от друга, оставаясь его представителями, так отличаются и различные социалистические страны, оставаясь представителями одного вида систем. Выяснение природы этого вида систем, описание и теоретическое объяснение основных характеристик данного класса систем является предметом данной книги. В ней эти общие явления и свойства называются *системно-видовыми*. Исследование будет намеренно односторонним: его цель – опознать в многообразии явлений те, которые относятся к системно-видовым, и отделить их от явлений, таковыми не являющихся. Поэтому в книге не будет представлен всесторонний и детальный анализ ситуации в какой-либо конкретной социалистической стране. Автор стремится прийти к общим утверждениям, равно применимым к любой социалистической стране.

Первыми в таблице идут 14 стран, в которых коммунистическая партия находилась у власти не менее 30 лет. Это достаточный период времени для того, чтобы социалистическая система *сложилась*. Конечно, сложившаяся социалистическая система – понятие относительное; с исторической точки зрения, когда счет идет на столетия, правление страной в течение всего нескольких десятилетий есть лишь короткий переходный период. Но для жителей Чехословакии или Восточной Германии, которые окончили университеты в 1948 или 1949 гг. (когда к власти пришли коммунисты) и ко времени крушения строя в 1989 г. были уже пожилыми людьми, этот период длился всю их экономически активную жизнь. Социализм в этих странах сложился достаточно для полного развития имманентных свойств системы, свойств, которые могут служить объектом научного наблюдения, описания и анализа. Книга основывается на обобщении опыта этой группы стран сложившегося социализма<sup>1</sup>.

Начиная с 15-ой позиции в таблице 1.1 расположены страны, где власть коммунистической партии была недолгой: в одних коммунистический режим прекратил свое существование в период написания

---

<sup>1</sup> Большая часть иллюстративного материала в книге – примеры, статистические показатели, ссылки на другие работы – относится к более узкой подгруппе в группе стран сложившегося социализма. В таблице 1.1 это девять стран – Советский Союз, Югославия, Болгария, Чехословакия, Венгрия, Польша, Румыния, Китай и Восточная Германия.

Таблица 1.1

## Социалистические страны, 1987 г.

Страна	Год взятия власти <sup>а</sup>	Население в 1986 г., млн. чел.	Территория в 1986 г., тыс. кв. км	Уровень экономическо- го развития, ВВП или ВВП на душу населения в 1985 г. (США=100)	Доля занятых в сельском хозяйстве, около 1985 г., %
1	2	3	4	5	6
1. Советский Союз	1917	281,1	22402	50,0	19
2. Монголия	1921	2,0	1565	–	53
3. Албания	1944	3,0	29	–	50
4. Югославия	1945	23,3	256	40,4	30
5. Болгария	1947	9,0	111	40,8	23
6. Чехословакия	1948	15,5	128	59,2	12
7. Венгрия	1948	10,6	93	46,0	20
8. Польша	1948	37,5	313	39,2	30
9. Румыния	1948	22,9	238	34,1	28
10. Северная Корея <sup>б</sup>	1948	20,9	121	–	48
11. Китай	1949	1054,0	9561	19,5	74
12. Восточная Германия <sup>б</sup>	1949	16,6	108	–	10
13. Вьетнам <sup>б</sup>	1954	63,3	330	–	70
14. Куба	1959	10,2	115	–	25
15. Конго	1963	2,0	342	8,7	90
16. Сомали	1969	5,5	638	3,1	82
17. Южный Йемен <sup>б</sup>	1969	2,2	333	–	44

18.	Бенин	1972	4,2	113	4,1	60
19.	Эфиопия	1974	43,5	1222	2,4	86
20.	Ангола	1975	9,0	1247	4,5	60
21.	Кампучия	1975	7,7 <sup>а</sup>	181	–	90 <sup>г)</sup>
22.	Лаос	1975	3,7	237	–	76
23.	Мозамбик	1975	14,2	802	4,1	85
24.	Афганистан	1978	18,6 <sup>а</sup>	648	–	83 <sup>г)</sup>
25.	Никарагуа	1979	3,4	130	15,6	65
26.	Зимбабве	1980	8,7	391	7,6	35
Все социалистические страны <sup>а</sup>			1692,6	41654,0		
Доля социалистических стран в мире			34,4%	30,7%		

*Источники:* столбцы (3–4) – World Development Report (1988, p. 221–223), Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1989, p. 9, 14–15); столбец (5) – Summers R. and Heston A. (1998, tables 3, 4); столбец (6) – Baló G. and Lipovecz I., eds. (1987).

<sup>а</sup> Год взятия власти в результате вооруженного восстания обычно определяется либо по году начала восстания (например, в Советском Союзе – 1917 г.), либо по году, когда оно победило (например, в Северном Вьетнаме – 1954 г., в Югославии – 1945 г.). В том случае, когда восточноевропейские системы образовались мирным путем, за этот год принят год слияния коммунистической и социал-демократической партий.

<sup>б</sup> Здесь и повсюду в книге названия стран отражают их географическое положение, а не официальные названия. Например, страна, имеющая официальное название Корейская Народно-Демократическая Республика, в книге названа Северная Корея; Германская Демократическая Республика – Восточная Германия и т. д.

<sup>в</sup> Данные за 1987 г.

<sup>г</sup> Сельское население.

<sup>д</sup> Отдельные страны (например, Бирма, Острова Зеленого Мыса, Гвинея-Бисау, Гайана, Мадагаскар, Сан-Томе и Сейшельские острова) являют собой пограничный случай и не включены в эту таблицу. По используемому в данной книге критерию трудно сказать, можно ли их считать социалистическими странами.

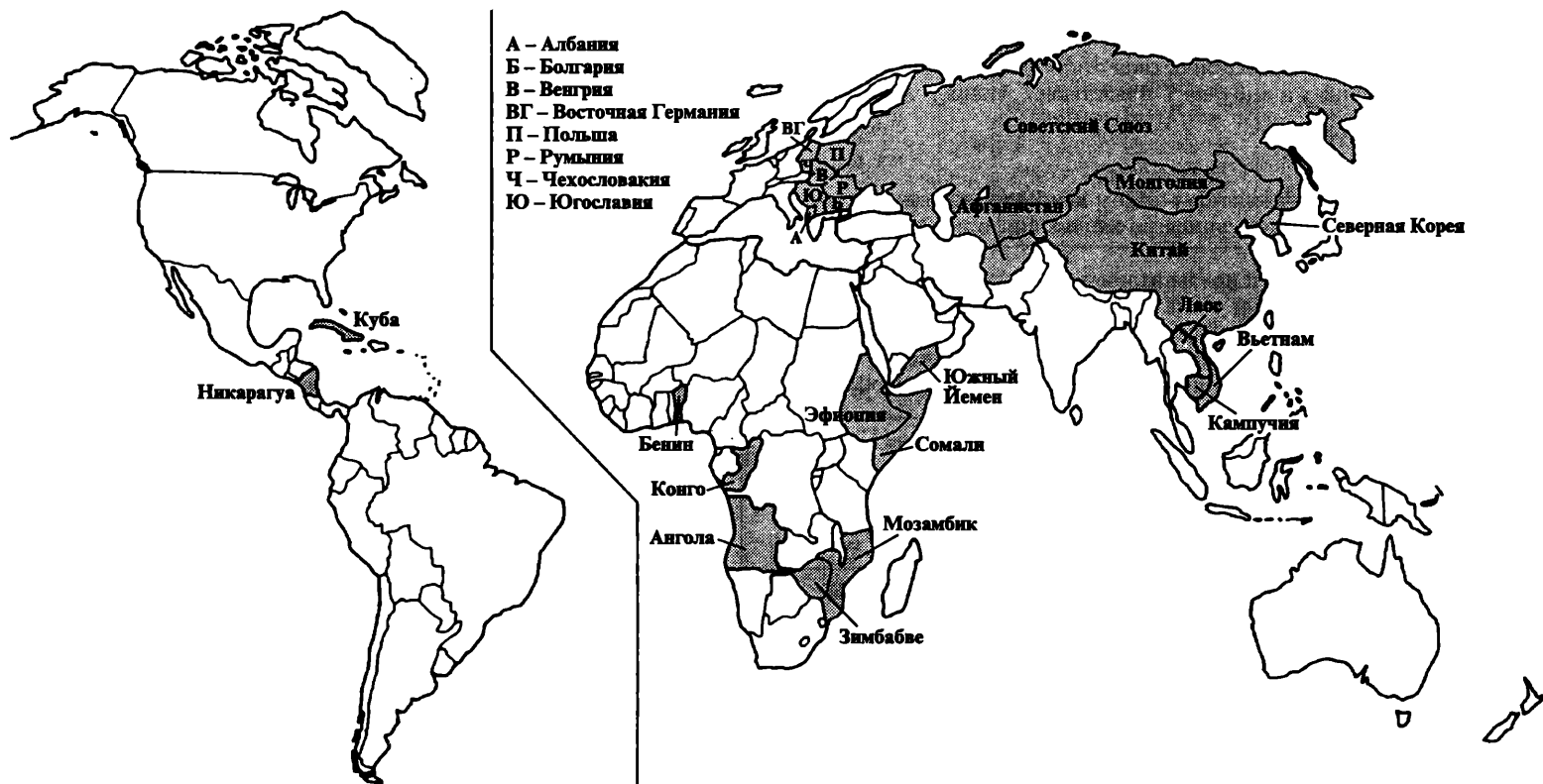


Рисунок 1.1. Социалистические страны в 1987 г.

книги, в других, возможно, это скоро произойдет. Социалистическая система в указанных странах до конца не сложилась, и пока, учитывая быстро меняющиеся внешние и внутренние условия, не ясно, где она сложится и выживет ли вообще. Поэтому делать общие теоретические выводы, опираясь на опыт стран второй группы, было бы некорректным. Однако автор книги в своих утверждениях исходит из предположения, что наблюдаемые в странах сложившегося социализма закономерности рано или поздно разовьются и в странах второй группы, если только социализм в них сложится. Справедливость данного предположения в книге не проверяется<sup>2</sup>.

### 1.3. Интерпретация понятия “социализм”

Слово “социализм” обычно вызывает двоякую ассоциацию: либо под ним понимается совокупность определенных идей, либо возникающие в отдельных странах некие социально-экономические формации. Что касается первой области, то спектр соответствующих идей широк и разнообразен, и в книге они подробно не обсуждаются.

По поводу же реально существующих исторических формаций в предыдущем параграфе было отмечено, что в книге рассматриваются только страны, находящиеся под властью коммунистических партий. Многие социалисты, включая социал-демократов всех мастей, троцкистов и последователей “новых левых”, вовсе не считают строй, существующий в странах, перечисленных в таблице 1.1, “истинным” социализмом. Более того, за последние несколько десятилетий имели место случаи, когда руководство той или иной из включенных в таблицу 26-ти стран обвиняло руководство других стран в отходе от социализма. Вспомним осуждение Сталиным Тито или взаимные обвинения Китая и Советского Союза. Албанские коммунисты считали лидеров большинства стран, возглавляемых коммунистическими партиями, предателями социализма.

Автор стоит в стороне от подобных дебатов. Официальное руководство каждой из перечисленных в таблице 1.1 стран, находясь у власти, заявляло, что строй является социалистическим. Зачем же искать названия, отличные от тех, которые они давали себе сами? Более того, как будет показано в книге в дальнейшем, общественные устройства этих стран

---

<sup>2</sup> По названным в таблице 1.1 странам, исключая девять, указанных в сноске 1, доступны различные документальные источники, в том числе конспективные, описательные исследования экономических условий в конкретных странах. Вот несколько примеров таких исследований: по *Афганистану* – Sen Gupta B. (1986); по *Албании* – Schnytzer A. (1982); по *Анголе* – Somerville K. (1986); по *Кубе* – Mesa-Lago C. (1981), Azicri M. (1988), Zimbalist A. and Brundenius C. (1989); по *Кампучии* – Vickery M. (1986); по *Лаосу* – Stuart-Fox M. (1986); по *Монголии* – Sanders A.J.K. (1987); по *Мозамбику* – Nelson H.D., ed. (1985); по *Никарагуа* – Close D. (1988); по *Северной Корее* – Bunge F.M. (1985); по *Южному Йемену* – Ismael T.Y. and Ismael J.S. (1986); по *Вьетнаму* – Beresford M. (1988); по *Зимбабве* – Stoneman C. (1989).

обладают свойствами, которые те или иные школы социализма называют социалистическими. Вопрос об “истинности” социализма в книге не ставится. Ее цель – раскрыть сущность общественной системы этих стран, а не решать, заслуживает ли она, согласно критериям какой-либо из школ общественной мысли, права называться “социалистической”.

Политики и средства массовой информации за пределами социалистического мира часто используют термин “коммунистическая система” или просто “коммунизм”. Для облегчения восприятия тех, кто еще не начал читать книгу, в ее подзаголовке используется понятие “политическая экономия коммунизма”. Тем не менее в основном заголовке и везде в книге я предпочитаю использовать понятие “социалистическая система”<sup>3</sup>.

В специальной литературе встречаются и другие синонимы термина “социалистическая система”, например, “система советского типа”, “централизованно управляемая система”, “централизованно планируемая система”, “командная экономика” и “государственный социализм”<sup>4</sup>. В конце концов, выбор термина после ясного определения обозначаемого им смысла – дело семантики. Поэтому не стоит это дальше обсуждать.

Все вышесказанное относится лишь к первой части дискуссии об использовании термина “социалистический” для 26-ти стран, включенных в таблицу 1.1. Вторая часть состоит в обосновании его применения исключительно для этих стран. Можно ли называть социалистическим, скажем, то или иное скандинавское государство всеобщего благосостояния, десятилетиями имевшее социал-демократическое правительство и характеризовавшееся высокой степенью уравнительного перераспределения? Или применять этот термин к некоторым странам Африки и Азии, где у власти хотя и не стоят марксистско-ленинские

---

<sup>3</sup> Мой выбор термина основан на следующем рассуждении. Марксизм-ленинизм – официальная идеология коммунистической партии – вкладывает в прилагательное “коммунистический” совершенно другой смысл. Он называет коммунистическим недостижимое, утопическое общество будущего, из общественного продукта которого каждый будет получать по потребностям. Приверженцы правящей коммунистической партии никогда не называли свое общество коммунистическим. Поэтому неудобно приписывать обществу название “со стороны”, лучше принять термин “социалистический”, который система применяет к себе сама.

<sup>4</sup> П. Уайлз называет “социалистической” экономику со значительной долей общественной собственности, а коммунистической – страну, в которой правит коммунистическая партия (Wiles P., 1962). Другие авторы, например, Р. Кэмпбелл (Kampbell R. W. [1974] 1981) и Я. Виньски (Winiecki J., 1988) применяют термин система “советского типа”. От немецкого “zentrale Verwaltungswirtschaft” получено словосочетание “централизованно управляемая экономика”, использованное В. Ойкенем (Eucken W., 1951) при анализе нацистской экономики и часто применяемое к социалистическим экономикам. В статистике ООН используется термин “централизованно планируемые экономики”. Термин “командная экономика” нередко применяется для противопоставления ее рыночной экономике (см., например, Gregory P. R., 1990). Авторы с большей социологической ориентацией часто ссылаются на “государственный социализм” (см., например, Nee V. and Stark D., eds., 1988).



партии, но которые считают себя социалистическими и обладают определенными социалистическими чертами?

Книга не дает ответов на эти вопросы. Как и в предыдущем случае, у автора нет желания обсуждать, являются ли все эти системы “истинным” социализмом. Во избежание неправильного понимания термина “социалистическая система” необходимо указать лишь на то, что в этой книге он обозначает исключительно устройство стран, управляемых коммунистическими партиями. Другие системы либо упоминаются для сравнения, либо не рассматриваются вообще.

## 1.4. Политическая экономия

В подзаголовке книги используется термин “политическая экономия”, а не “экономическая теория” (“economics”). Во времена Адама Смита и Давида Рикардо между ними еще не проводили различия, но в последние десятилетия эти термины получили заметно отличающееся политическое и теоретическое идейное наполнение, несмотря на то, что многое в них совпадает. Поскольку общего согласия относительно содержания данных понятий и их отличительных признаков не достигнуто<sup>5</sup>, я должен объяснить, какой смысл вкладывается в книгу в выражение “политическая экономия”<sup>6</sup>.

Среди обсуждаемых в книге тем будут более узкие экономические вопросы о том, как в социалистической экономике принимаются решения о производстве и потреблении, инвестициях и сбережениях, что определяет распределение дохода, насколько эффективна экономическая деятельность и т.д. Но будут рассмотрены и многие другие проблемы. Перечислю некоторые из них.

- Каковы связи между политической и экономической сферами? Какое влияние на функционирование экономики оказывают структура политических институтов системы и идеология?

- Какие свойства общества формируют систему ценностей и критерии выбора у лиц, принимающих решения?

---

<sup>5</sup>Различный смысл в рассматриваемые понятия вкладывают, например, сторонники теории общественного выбора, традиционные марксисты, современное леворадикальное крыло экономистов на Западе. Обширный исторический обзор по этому вопросу читатель найдет в статьях П. Грёневегена (P. Groenewegen) “Political Economy” и “Economics” в экономическом словаре The New Palgrave (1987, vol. 3, p. 904–907).

<sup>6</sup>Я сознаю, что у многих читателей, которых в социалистических странах учили политической экономии социализма, подзаголовок книги может вызвать неприятные воспоминания. Несколько сотен миллионов людей в Советском Союзе, Китае, Восточной Германии и других странах были обязаны прослушать этот курс и прочесть официальные учебники. Наиболее известным и распространенным из них был советский учебник “Политическая экономия” (1954), подготовленный под интеллектуальным контролем Сталина. Я не отрицаю наличия определенной доли иронии в выборе подзаголовка книги, которая противопоставляет новую политическую экономию социализма этим искаженным и скомпрометировавшим себя работам.

• Используя терминологию марксистской политической экономии, можно сказать, что проблематика книги не ограничивается изучением отношений между “вещами”. Главным объектом исследования будут общественные отношения между людьми, в том числе отношения господства и подчинения между теми, кто властвует, и теми, кто повинуется. Что формирует эти отношения и каково их влияние на экономическую деятельность?

Ввиду большого числа обсуждаемых вопросов читатель вправе ожидать, что книга выйдет за рамки экономической науки (“economics”) в строгом смысле этого понятия и охватит области политической науки, социологии, социальной психологии, политической и моральной философии, а также истории. Такое расширение сферы анализа и призвано обеспечить “политическая экономия”.

Несомненно, подобное расширение предмета исследования имеет свои недостатки, поскольку оно покушается на место, предназначенное для чисто экономического анализа. С другой стороны, оно позволит глубже изучить внутренние связи в социально-политико-экономической системе.

## 1.5. Позитивный анализ

Позитивный анализ реальной, какой она исторически возникла, социалистической системы – основная задача этой книги. Официальные учебники, которые десятилетиями использовались в социалистических странах для обучения политической экономии социализма, обычно смешивали действительное и желаемое, свойства реально существующей системы с атрибутами воображаемой социалистической системы, действующей эффективно и надлежащим образом. Во избежание серьезных искажений такой подход в книге отвергается. Автор стремится описывать то, что существует на практике, что обычно и характерно для системы, а не то, что могло бы быть, если бы система работала в соответствии с желаниями ее апологетов. Снова и снова в книге предпринимается попытка ответить на вопрос о том, из каких нормальных, привычных и общих элементов состоит система. В ней даже не ставится нормативная проблема: что было бы оптимальным с точки зрения общественного благосостояния и интересов общества.

Задача заключается в том, чтобы описать и объяснить *закономерности*, регулярно проявляющиеся на протяжении длительных периодов времени. Обществоведы не устанавливают универсальных, неизменных законов. Закономерность – гораздо более “скромное” понятие. Любая закономерность порождается повторяющимся во времени течением обстоятельств, которое создает поддающиеся объяснению модели поведения, способы принятия решений экономическими субъектами, политические и экономические механизмы, тенденции в экономических процессах. Закономерность не действует вечно, она связана

с породившей ее системой. Но в определенный исторический период и в определенной системе можно найти длительно действующие закономерности. Автор книги исходит из следующего общего предположения: социализм существовал достаточно долго для того, чтобы развились и закрепились поведенческие закономерности<sup>7</sup>.

Единственным критерием обоснованности позитивного описания и общих выводов в книге служит их соответствие действительности. Необходимо предупредить читателя, что до настоящего времени подобного строгого обоснования не проведено, а, вероятно, и не может быть проведено. Поэтому многие утверждения справедливо считать гипотезами, которые еще предстоит подтвердить. Тем не менее это не означает, что в книге не делается попыток обосновать сделанные утверждения. Главное, чтобы они не могли быть убедительно опровергнуты доступными научными исследованиями<sup>8</sup>.

Во многих случаях окончательное “подтверждение” того или иного тезиса дается теми, кто живет в социалистических странах. Узнают ли они описанную в книге ситуацию? Совпадает ли написанное с тем, что они ежедневно испытывают как потребители или производители, работники или руководители, покупатели или продавцы? Себя я тоже считаю таким “свидетелем”. Более того, в течение нескольких десятилетий я общался со многими другими “свидетелями” – изучил множество конкретных исследований, отчетов, протоколов и письменных докладов, интервью, социографических работ, которые можно считать элементами “доказательства”. Я формулирую свои предположения, будучи уверен в том, что утверждения, содержащиеся в книге, согласуются с повседневной действительностью. Я готов переосмыслить любое утверждение, против которого будет выдвинуто убедительное “доказательство”.

Часто не представляется возможным непосредственно проверить истинность более общего и, следовательно, более абстрактного утверждения. Что можно проверить в таких случаях, так это степень согласованности общего утверждения и вытекающих из него определенных выводов и частных закономерностей, которые достаточно подтверждены практикой. В нескольких местах в книге используется такого рода тест на непротиворечивость.

Некоторые высказывания в книге подкреплены статистическим материалом, включая 86 статистических таблиц, 7 графиков и множество

---

<sup>7</sup> Об общих закономерностях в книге говорится в настоящем времени, о событии и явлении, случившемся в отдельной стране в определенное время, – в прошедшем.

<sup>8</sup> Когда справедливость утверждения оспаривается в другой известной мне профессиональной работе, на это указывается в тексте или в сноске.

<sup>9</sup> Многие исследователи легкомысленно отвергают подобные “доказательства” как чисто анекдотические и недостойные внимания человека науки. В действительности такой вид доказательств часто гораздо ближе подводит к пониманию истины, чем многие вычурные, “высоконаучные” исследования, основанные на искаженных официальных данных.

других видов данных<sup>10</sup>. Кроме того, в сносках приведены более подробные эмпирические исследования, включая эконометрические работы, подтверждающие сделанные утверждения.

Ко всему сказанному должен добавить, что в специальной литературе до сих пор ощущается недостаток эмпирических исследований поднятых в данной книге проблем. Многие данные официальной статистики содержат умышленные искажения и явно вводят в заблуждение. Сбору информации мешает секретность. Непрерывность временных рядов нарушена постоянными реорганизациями. Нередко регулярные наблюдения и измерения некоторых явлений не проводились даже в тех случаях, когда это в принципе было возможно. Особенно это касается таких явлений, достоверная информация о которых поставила бы систему в затруднительное с пропагандистской точки зрения положение.

В странах, где коммунистический режим прекратил свое существование или пошатнулся, значительный объем ранее секретной информации становится достоянием гласности, а искаженные отчеты пересматриваются и модифицируются. Вероятно, этот процесс продолжится, хотя нельзя ожидать, что все статистические фальсификации в дальнейшем будут устранены. Пересмотр некоторых данных наряду с эконометрическим анализом доступной статистической информации может однажды побудить исследователей социалистической системы пересмотреть многие прежние их выводы. Даже если это произойдет, нельзя откладывать первый теоретический набросок до того времени, когда все необходимые наблюдения и информация будут добросовестно и объективно собраны и статистически проанализированы. Более того, именно теоретический анализ часто побуждает к проведению каких-то наблюдений, измерений или эмпирической проверки.

## 1.6. Модели

Предмет исследования задает определенные методологические принципы его анализа. Задача состоит в том, чтобы обобщить опыт социали-

---

<sup>10</sup> Только часть использованной статистической информации основана на моих собственных исследованиях. В основном же она взята из публикаций других авторов. Комплексный характер книги позволяет мне не опираться только на первоисточники. Я довольствовался и вторичными источниками при условии, что они хорошо аргументированы, основательны и подходят для иллюстрации высказанной в книге мысли. В большинстве случаев под источниками подразумеваются только работы, из которых взяты данные или таблицы. Эти публикации дадут читателю подробные ссылки на первоисточники, например, на национальные и международные статистические издания.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить всех авторов и их издателей, разрешивших мне использовать некоторые составленные и опубликованные ими таблицы. О таких заимствованиях подробно говорится в соответствующих местах книги.

стических стран, и в книге, как и во многих других научных работах, для целей обобщения применяются модели<sup>11</sup>.

Например, мы хотим определить тип отношений между той организацией, которая управляет инвестиционными ресурсами, и той, которая в них нуждается. Определить не конкретные отношения между государственным промышленным предприятием и отраслевым министерством в 1951 г. в Советском Союзе или в 1985 г. в Чехословакии, а отношения в социалистических странах вообще. В этом случае не обойтись без серьезной абстракции. Необходимо отвлечься от конкретных черт, меняющихся от страны к стране и во времени, а в отдельной стране – от отрасли к отрасли или от региона к региону, и взять общее, типичное для всех частных случаев. Такая модель не может точно и в деталях отображать специфическую ситуацию в какой-то конкретной стране, в период времени или в отрасли. Тот, кто знает подробности, может возразить, что дела обстоят не так, как утверждает исследователь. Но несмотря на возможные возражения в работе будут применяться метод абстракции, моделирование и теоретические обобщения.

То обстоятельство, что в книге представлены “модели”, а не непосредственно наблюдаемая действительность, не будет явно и постоянно подчеркиваться, но читателю нужно хорошо запомнить, что здесь дается упрощенная, абстрактная картина действительности. Лексикон тоже будет меняться: в некоторых местах используются выражения “типичная ситуация”, “характерная структура” или “прототип”. Но все эти выражения, где бы они ни встречались, можно понимать как синонимы термина “теоретическая модель”.

В книге речь пойдет о многих закономерностях. Они существуют не просто рядом и независимо одна от другой, а очень тесно взаимосвязаны. Одни из них являются глубокими по своей природе, другие оказываются более поверхностными и менее важными. Надеюсь, что такая “иерархия” закономерностей станет ясной к концу книги. Таким образом, читателю предстоит познакомиться не просто со слу-

---

<sup>11</sup> Слово “модель” здесь надо понимать в широком смысле. Современные экономисты склонны закреплять этот технический термин философии науки исключительно за моделями, выраженными на языке математики. Математическая формализация есть один из возможных, но не единственный способ создания модели. Она имеет как преимущества, так и недостатки. Существует выбор между точностью и строгостью, с одной стороны, и богатством описания действительности – с другой.

В книге используются “вербальные” модели (идеальные типы или прототипы), что одновременно имеет как плюсы, так и минусы. Такая методика обуславливает, конечно, определенную расплывчатость, а временами – почти неясность изложения. С другой стороны, она дает более богатое описание и более близкий к реальной жизни анализ, поскольку может опираться на читательские ассоциации. Она облегчает частую смену разных уровней абстракции и разнообразных комбинаций упрощающих допущений.

Читатели, интересующиеся математическими моделями, в сносках найдут ссылки на работы, содержащие формализацию различных вербальных моделей и предположений.

чайными наблюдениями, а с дедуктивным логическим рядом, ведущим от нескольких основных предпосылок к комплексной системе выводов. Многие элементы этого дедуктивного ряда фигурируют по отдельности и в других работах. Отличительной же чертой данной книги является то, что метод дедукции связывает эти и другие менее известные элементы в один тугой узел.

## 1.7. Оценка

Из всего сказанного, из акцента, сделанного на позитивном характере исследования и модельном подходе к описанию, вовсе не следует, что анализ будет “свободным от оценочных суждений”. О любой социально-политико-экономической системе можно судить по тому, насколько она отвечает разнообразным этическим требованиям и позволяет реализоваться специфическим ценностям.

Я не собираюсь навязывать читателю свою систему ценностей. Хотя она и может непроизвольно проявиться в особом выборе сюжетов, в расставленных акцентах и в систематизации фактов, я постараюсь быть максимально непредвзятым. Свобода, равенство, социальная справедливость, благосостояние и многие другие основные ценности будут в равной мере влиять на оценку функционирования системы. Метафорически можно сказать, что эти ценности являются разными “школьными предметами”, а автор книги стремится выставить по ним оценки социалистической системе. В книге, насколько это возможно, оцениваются все “предметы”, обычно рассматриваемые при сравнении общественных систем и представленные в собственной идеологии системы.

Развивая метафору, замечу, что когда готовятся школьные отчеты, все заинтересованные стороны – родители, учителя, ученики – по-разному оценивают каждый предмет. Для одних важнее всего математика, для других – физкультура или история.

Книга выполнит свое предназначение, если удастся объективно и убедительно решить, каких оценок по каждому предмету заслуживает система, и насколько хорошо она содействует реализации каждой из специфических ценностей. Такая оценка по “школьным предметам” является научной задачей. Люди с самым разным мировоззрением и партийной принадлежностью могут прийти к согласию в том, удовлетворительно ли решена в книге эта научная задача. Если да, книга способна помочь им прояснить их представления о ее теме.

Как только это сделано, читатель остается наедине со своей совестью, политическими и нравственными убеждениями. А что находится за пределами решения данной задачи, а именно, определение “весов”, приписываемых индивидуумом различным компонентам человеческой деятельности (подсистемам) и их сравнение с его собственным набором критериев эффективности функционирования системы в целом, остается делом читателя.

В книге часто встречаются ссылки на ряд социалистических идей: утопии, “проекты” будущего общественного устройства, предвидения и программы действий. Все они упоминаются самое большее как второстепенные темы при изучении влияния идеологии на практику или сопоставлении некоторых априорных концепций с действительностью. Книга не содержит систематического обзора или оценки истории социалистической мысли.

Тематика книги не выходит за рамки позитивного анализа и оценки социалистической системы, не включает создания нормативной теории. Книга описывает и объясняет процесс реформ в социалистической системе, но не предлагает проведения конкретных реформ, поскольку, во всяком случае по моему убеждению, в конечном счете страны социалистической системы смогут преодолеть серьезные проблемы в обществе и экономике, только заменив систему.

# ПРОВОЗВЕСТИКИ, ПРОТОТИПЫ И ПРЕДШЕСТВЕННИКИ СИСТЕМЫ

Приступая к исследованию основного предмета книги – классической социалистической системы, – необходимо прежде всего сказать о ее провозвестниках. Хотя история социалистической мысли досконально еще не изучена, ее огромное значение оправдывает краткий обзор марксистского представления о социализме. Далее следует краткое описание прототипов социалистической системы, после чего дается сжатый анализ дореволюционной системы. В конце бегло описывается период, связывающий досоциалистическое общество с устоявшимся и сложившимся классическим социализмом.

## 2.1. Представление К. Маркса о социализме

Научные труды К. Маркса в основном посвящены капитализму<sup>1</sup>. О будущем социалистическом обществе он писал мало. Однако из сделанных им разрозненных замечаний можно составить схематичный проект того общества, которое он имел в виду. Здесь я возьму из этого проекта лишь то, что относится к теме данной главы, но в других частях книги буду обращаться к мыслям Маркса о социализме неоднократно.

Как революционный критик капитализма Маркс неизменно высоко отзывался о его возможностях, связанных с развитием производительных сил, преодолением средневековой отсталости, техническим прогрессом, организацией производства и усилением его концентрации. Он утверждал, что все это происходит в условиях эксплуатации пролетариата. Накопление капитала сопровождается ростом нищеты эксплуатируемого класса. В конце концов данный процесс неизбежно ведет к революции: власть капиталистов ниспровергается, “экспроприаторов экспроприируют”.

Конечно, согласно такой логике, социализм, используя выражение Маркса, должен “прийти на смену” капитализму, причем только тогда, когда капиталистическая система полностью разовьется и не просто созреет, а перезреет. Подобная замена происходит там, где капиталистическая система стала препятствием на пути прогресса производительных сил и уже подготовила почву для более высоко развитой системы, создав материальные условия для социализма. Капиталистическая система осуществляет такую подготовку, заставляя изготавливать основную массу продукции на крупных предприятиях с помощью со-

---

<sup>1</sup> Обращаю внимание читателей на следующие работы, в которых дается обзор идей Маркса и марксизма: Bottomore T., ed. (1983), Kolakowski L. (1978), Lichtheim G. (1961), McLellan D. (1980).



временной технологии и организации производства. Высокий уровень организации и концентрации производства приводит к тому, что остается только горстка собственников, которую пролетариат сметает с пути, беря на себя управление производством<sup>2</sup>.

Согласно представлениям о социализме, управление производством является довольно простым делом. Как только поле обзора освобождается от анархии рынка и сложностей обмена продуктами с помощью денег, производственные отношения становятся “прозрачными”, что делает возможным осуществить в обществе разделение труда и, таким образом, обеспечить непосредственное удовлетворение потребностей людей.

В данной цепочке рассуждений есть тесная логическая связь между высоким уровнем развития, которого достигают производительные силы при капитализме, и тем, как легко и просто будет функционировать социалистическая система организации экономической деятельности. Маркс считал само собой разумеющимся, что социалистический строй сначала возникнет в наиболее развитых капиталистических странах.

## 2.2. Прототипы системы

Можно выделить три прототипа социалистической системы.

1. *Революционно-переходная система* (переход от капитализма к социализму).
2. *Классическая система* (или классический социализм).
3. *Реформируемая система* (или реформируемый социализм)<sup>3</sup>.

<sup>2</sup>“Только Англия может послужить рычагом для серьезной экономической революции”, – писал К. Маркс в 1870 г. “Это – единственная страна, в которой *капиталистическая форма*, то есть объединение труда в широком масштабе под властью капиталистических предпринимателей, охватила почти все производство. Это – единственная страна, в которой *огромное большинство населения состоит из наемных рабочих*. Это – единственная страна, в которой классовая борьба и организация рабочего класса в профсоюзах достигла известной степени зрелости ... Если Англия является классической страной лендлордизма и капитализма, то, с другой стороны, в ней созрели более, чем где бы то ни было, материальные условия для их уничтожения”. (Marx K. [1870] 1975b, p. 118. Здесь цит. по рус. изд., с. 435).

Подобным же образом Ф. Энгельс доказывал, что “страны, которым только что довелось вступить на путь капиталистического производства”, могут прийти к социализму, “но неизбежным условием для этого является пример и активная поддержка пока еще капиталистического Запада”. Наиболее отсталые страны, утверждал Энгельс, смогут только тогда встать на путь социализма, “когда капиталистическое хозяйство будет преодолено на своей родине и в странах, где оно достигло расцвета”. (Engels F. [1894] 1963, p. 428. Здесь цит. по рус. изд., с. 445–446).

<sup>3</sup>Классическая система рассматривается в главах 3–15, а реформируемая – в главах 16–24. Хотя была предпринята попытка применить такое деление и к используемым в книге статистическим таблицам, сделать это последовательно во всех случаях оказалось невозможно (например, при международном сопоставлении нескольких стран в один период времени). В главах 3–15 имеется много таблиц, содержащих также информацию о реформируемых экономиках.

Вполне допустимо, когда таблица показывает явление, одинаково присущее как классической, так и реформируемой системе. Иначе говоря, постоянное свойство со-

Это – три модели. Никогда общественное устройство какой-либо конкретной страны не находилось в точном соответствии ни с одной из них. Тем не менее эти модели не являются изображением идеального, утопического социализма. Они предназначены для абстрактного обобщения исторических форм реально существовавшего социализма.

На первый взгляд кажется, что рассматриваемые три прототипа относятся к трем последовательным *стадиям* исторического развития. За революцией следует переходный период, после которого развивается зрелый, классический социализм. Позднее, через достаточно продолжительный период времени, он может уступить место реформируемому социализму.

По истечении этих стадий происходит изменение системы, и в этом отношении можно говорить о следующем прототипе:

4. *Постсоциалистическая система* (переход от социализма к капитализму). В третьей части книги делаются постоянные ссылки на эту стадию, но ее детальное рассмотрение не является предметом данной работы.

Трактовку прототипов как последовательных исторических периодов можно принять лишь как начальный и не вполне строгий подход. Действительный ход истории намного сложнее.

В некоторых странах последовательность стадий может быть иной либо стадии могут чередоваться. Например, военный коммунизм в Советском Союзе можно рассматривать как революционно-переходный период, на смену которому пришла эпоха реформ, период нэпа. Только после этого классическая система была построена полностью. В Китае классическая система уже существовала, когда произошел драматический поворот событий и началась “культурная революция”. Во многих аспектах она напоминала то, что в данной книге описывается как революционно-переходная система.

История показала, что первый тип системы не может существовать бесконечно долго. Он действительно является переходным и рано или поздно должен уступить место классической системе. В то же время нет однозначных и убедительных свидетельств того, что классическая система неизбежно должна дать дорогу реформируемой социалистической системе. Когда пишется эта книга, все еще существуют страны с классической системой (Северная Корея и Куба). В других странах (например, в Восточной Германии и Чехословакии) общество вообще обошлось без стадии реформируемого социализма, сразу “перескочив” из классического социализма в стадию постсоциалистической трансформации.

Бывает, что какую-то конкретную страну в определенный период ее развития нельзя четко отнести ни к одному из вышеназванных

---

циалистической системы может быть также проиллюстрировано данными, взятыми из реформируемой экономики.

В других случаях таблица показывает ощутимую разницу в положении дел при классической и реформируемой системах. Комплексный характер таблиц, тем не менее, требует, чтобы взятые из периода реформ данные использовались уже в главах 3–15.

прототипов. Один из них доминирует, но в него вплетаются свойства другого, и этому конгломерату сопутствуют внутренние конфликты и противоречивые тенденции.

Даже если определенный период исторического развития какой-то страны можно легко отнести к тому или иному прототипу, нельзя утверждать, что система остается неизменной на протяжении всего этого периода. Основные свойства классического социализма полностью проявились в социально-политико-экономической системе, господствовавшей в Советском Союзе со времени, когда Сталин укрепил свою власть, и до его смерти (для простоты аргументации примем этот период равным 25 годам – с 1928 г. по 1953 г.). Однако вначале, когда эти свойства еще только развивались и кристаллизовались, система была иной, как и в конце периода. После многочисленных экспериментов с реформами при Хрущеве (1953–1964 гг.) классическая система возродилась при Брежневе (1964–1982 гг.). Тем не менее, нельзя отрицать существенное различие между брежневским и сталинским периодами. Прототип фиксирует некое среднее для всего периода состояние. Применительно к нашему примеру можно сказать, что он отражает общее для начала, середины и конца периода правления Сталина, а также всего периода правления Брежнева. Внимание сосредоточивается на устойчивых, долговременных состояниях общества и на их сравнении друг с другом (например, систем классического и реформируемого социализма или социалистической и капиталистической систем). Краткосрочные и иные изменения в пределах существования определенного прототипа, или социально-экономической системы, остаются за рамками данного исследования.

Построение концептуальной схемы прототипов служит цели представления нескольких десятилетий истории в сжатом виде. Прототипы не статичны, ибо, как мы увидим далее, они показывают систему в динамике, в движении, выступая в качестве ее своеобразной действующей модели. Возможно, здесь уместна следующая литературная аналогия. Это как если бы роман-эпопею сжали в четыре одноактные пьесы. Ясно, что многое из романа было бы потеряно, но наиболее важные события, персонажи и коллизии в пьесах сохранились бы в кратком изложении.

Ни объяснение прошлых событий, ни попытка предсказать будущее на основе прототипов не в состоянии заменить конкретного исторического анализа. Тем не менее, эти модели могут оказаться полезным концептуальным инструментом как в описательном, так и прогностическом исследовании.

### **2.3. Система, существовавшая до социалистической революции**

Посмотрим теперь на реальный ход истории. Начнем с описания общественной системы, предшествовавшей социалистической революции.

Первым возникает вопрос о том, насколько сходны были внутренние условия в различных социалистических странах в то время, когда они только встали на путь построения социализма. При ответе на данный вопрос следует строго различать страны, в которых социалистическая революция была вызвана действием внутренних сил, и страны, которым социалистическая система была навязана извне. Каждую из этих групп стран необходимо изучать отдельно. Только в отношении Советского Союза, первой социалистической страны, можно с полной уверенностью констатировать: никакая внешняя сила не помогала ленинской партии большевиков взять власть. В отношении других социалистических стран такой ясности нет, поскольку готовившиеся к революции силы получали от Советского Союза (а позднее – и от других социалистических стран) по крайней мере моральную поддержку. Во многих же случаях помощь, которую они могли получать, была более осязаемой – политической, организационной, финансовой и военной. Хотя было бы большим преувеличением утверждать, что социализм просто “экспортировался” в другие страны, в большинстве случаев, несомненно, правильно говорить о том, что социализм есть результат комбинированного воздействия внутренних сил и внешней помощи<sup>4</sup>.

Для целей настоящего исследования нет необходимости сколько-нибудь детально изучать соотношение этих сил в каждой стране. Мы используем здесь иной подход.

В таблице 2.1 перечислены 14 из 26 представленных в таблице 1.1 стран, в отношении которых исследователи сходятся во мнении, что для них роль внешней помощи была относительно меньшей, чем значение внутренних сил, что коммунистическая партия пришла в них к власти преимущественно благодаря действию внутренних сил. При этом не утверждается, что в таблицу 2.1 включены все такие страны, – в случае возникновения сомнений они не включались. Также не утверждается, что оказанная коммунистической партии внешняя политическая, финансовая и военная помощь была незначительна, просто внутренние силы в этих странах сыграли основную, по крайней мере, весьма важную роль в осуществлении революции.

Ниже приведены некоторые основные свойства, общие для социально-политико-экономических систем, предшествовавших возникновению социалистического строя в перечисленных в таблице 2.1 странах.

1. Страны данной группы были бедны и экономически слабо развиты<sup>5</sup>. На это ясно указывает тот факт, что объемы их производства на

---

<sup>4</sup> Вопрос о влиянии особого исходного состояния и исторического развития Советского Союза на формирование общих черт системы и о воздействии советской модели и советского вмешательства на другие социалистические страны будет рассмотрен в параграфе 15.4.

<sup>5</sup> Мао Цзэдун дал этому откровенное объяснение. В 1956 г. он сказал: “Наши две слабости одновременно являются и нашими сильными сторонами. Как я уже когда-то говорил, мы, во-первых, “бедны” и, во-вторых – “чисты”. Под словом “бедны” я имею

душу населения не превышали нескольких процентов аналогичных показателей наиболее развитых в то время стран.

2. Доля промышленности была низкой. Это были преимущественно аграрные страны, в которых основную массу населения составляли крестьяне и безземельные сельскохозяйственные рабочие.

3. Относительно мал был современный сектор промышленности, состоящий из крупных заводов с новейшими технологиями и методами организации производства.

4. Общественные отношения и формы собственности в этих странах несли на себе отпечаток докапиталистических форм.

5. Существовало ярко выраженное неравенство в распределении доходов, намного более сильное, чем в развитых странах в то же время. Пропасть между богатыми и бедными революционизировала население.

6. В политическом отношении примечательно то, что ни в одной из перечисленных в таблице стран не было устоявшейся парламентской демократии. Во всех этих странах в значительной степени подавлялись политические свободы, а во многих из них существовали жестокие диктатуры.

7. Многие, если не все включенные в таблицу страны, частично или полностью зависели от других государств: являлись колониями и полуколониями, находились под военной оккупацией, просто экономически и политически зависели от какой-либо более сильной и развитой страны. Следовательно, на повестке дня в них стояло обретение национальной независимости.

8. В большинстве этих стран за год до революции произошли события, потрясшие общественные институты: война против внешнего врага, гражданская или партизанская война, непрекращающиеся восстания. Конечно, в некоторых случаях война была связана с описанной в предыдущем пункте ситуацией.

Первые четыре свойства явно противоречат ожиданиям Маркса: социализм не появляется сначала в странах, где капитализм перерос и сделал все, что мог, для развития производительных сил. Социализм не наследует, – если не принимать во внимание относительно небольшой сектор современной промышленности, – развитое, хорошо организованное производство, сконцентрированное на крупных предприятиях. Более того, он утверждается в обществе с помощью переворота.

Восемь перечисленных пунктов содержат краткое изложение основных свойств, общих для социально-политико-экономической системы, предшествующей социалистической революции. В оставшейся части этой главы и в последующих главах я еще несколько раз вернусь к характери-

---

в виду то, что у нас мало промышленности и слабо развито сельское хозяйство. Под словом “чистый” я подразумеваю то, что мы как чистый лист бумаги, и уровень нашей культуры и науки невысок... Это неплохо. Бедный хочет революции, в то время как богатому трудно желать революции. Страны с высоким научным и технологическим уровнем раздрает от высокомерия. Мы – как чистый лист бумаги, пригодный для письма”. (Mao Zedong, 1977, p. 306).

**Социалистические страны, революция в которых совершилась в основном  
в результате действия внутренних сил**

Страна	Год взятия власти	До прихода к власти коммунистической партии		
		уровень экономиче- ского развития, ВВП на душу населения <sup>a</sup> (США = 100)	зависимость от других стран	военные действия
1	2	3	4	5
1. Советский Союз	1917	21,8 <sup>b</sup>	Независимое государство	Первая мировая война
2. Албания	1944	–	Независимое государство, итальянская оккупация	Вторая мировая война, война за независимость
3. Югославия	1945	14,0 <sup>a</sup>	Независимое государство, немецкая и итальянская оккупация	Вторая мировая война, война за независимость
4. Китай	1949	–	Независимое государство, японская оккупация	Вторая мировая война, революци- онные войны до и после войны за независимость
5. Вьетнам	1954	–	Французская колония, японская оккупация	Вторая мировая война, война за неза- висимость сначала против Японии, затем против Франции
6. Куба	1959	–	Независимое государство	Партизанская война внутри страны

7. Конго	1963	12,8	Французская колония до 1960 г.	Борьба против колониальной зависимости, военный захват власти
8. Сомали	1969	5,4	Итальянская колония	Военный захват власти
9. Южный Йемен	1969	6,0	Британская колония	Борьба против колониальной зависимости
10. Бенин	1972	5,0	Французская колония до 1960 г.	Военный захват власти
11. Эфиопия	1974	4,5	Независимое государство	Военный захват власти
12. Мозамбик	1975	12,4	Португальская колония	Борьба против колониальной зависимости
13. Никарагуа	1979	21,4	Независимое государство	Вооруженное восстание
14. Зимбабве	1980	14,7	Бывшая Британская колония, фактическая независимость	Семилетняя партизанская война

*Источники:* строка (1) – Прокопович С.Н. (1918, с. 66); строка (3) – Ehrlich É. (1990, table 8); другие строки – Kravis I. B., Heston A. W. and Summers R. (1978, table 4).

<sup>а</sup> Предпочтительнее было бы привести показатели экономического развития каждой страны за последний год мира перед революцией, однако отсутствие данных делает это практически невозможным. Не отмеченные показатели относятся к 1970 г.

<sup>б</sup> Европейская территория России по сравнению с Англией по показателю национального дохода на душу населения в 1913 г.

<sup>в</sup> Данные относятся к 1937 г.

стике предреволюционной ситуации и к исходному пункту появления нового строя. Унаследованная отсталость и другие свойства исходного состояния оставили глубокий след на формах социализма, укоренившихся в Советском Союзе, Китае и других странах, вставших на социалистический путь развития в основном в результате действия внутренних сил.

Теперь обратимся к странам, в которых социалистическая революция не явилась результатом действия преимущественно внутренних сил. С точки зрения перечисленных выше восьми критериев эта группа очень неоднородна. Некоторым из вошедших в нее государств, таким, как Монголия и Афганистан, подходит характеристика, данная странам, представленным в таблице 2.1. Большинство же восточноевропейских стран, оккупированных Советским Союзом после Второй мировой войны, ко времени революции преодолело низкий уровень развития, характерный для государств первой группы. Более того, две из них – Чехословакия и Восточная Германия – принадлежали к числу стран с самым высоким уровнем промышленного развития. Эти страны были, так сказать, принуждены открытым и скрытым советским вмешательством перенять систему, которая впервые была воплощена в жизнь в отсталом обществе.

Вывод состоит в том, что первоначальные отличительные черты этой группы “революционизированных извне” стран не стоит принимать во внимание при дальнейшем выяснении причин формирования социалистической системы. Подходящим исходным пунктом для этого может служить первоначальное состояние стран, представленных в таблице 2.1, и прежде всего – Советского Союза.

## 2.4. Революционный переход к классической системе

В этом разделе очень коротко описываются характерные черты того периода, который лежит между досоциалистической и устоявшейся классической системой.

В каждой стране такой переход происходил по-разному, но можно разглядеть и общие черты, в особенности для стран, вставших на социалистический путь благодаря собственным усилиям. Мы остановимся здесь прежде всего именно на этих общих свойствах. Ниже будет дан не столько специфически исторический, сколько сложный модельный эскиз переходного периода в нескольких странах.

Недостаточно просто рассмотреть наиболее важные из предпринятых в переходный период действий, необходимо также представить его общественную атмосферу и политический климат. Революционеры горят энтузиазмом. Они испытывают чувство триумфа и ощущение того, что совершают великое дело установления исторической справедливости. Борясь за революцию и рискуя попасть в тюрьму, подвергнуться пыткам, они готовы жертвовать многим во имя осуществления своих



идей. Для них работа на общество – не вызывающая сомнений обязанность. Энтузиазм охватывает не только узкую группу активных революционеров, но огромные массы людей. По этой причине данную стадию часто называют “героическим периодом” социализма<sup>6</sup>.

Сразу же начинается “экспроприация экспроприаторов”. Часть заводов, банков и других учреждений передается в государственную или коллективную собственность. Власти немедленно приступают к работе по централизации производства и распределения.

Наиболее важными мерами в области перераспределения являются конфискация крупных имений земельных собственников и раздел их между безземельными и бедными крестьянами.

Идет не просто волна национализации и обобществления, она сопровождается перераспределением собственности и дохода. Читатель помнит о ярко выраженном неравенстве в дореволюционный период; новый режим старается устранить его как можно быстрее. Высшее сословие лишается высоких доходов, большая часть собственности его представителей конфискуется. В ряде мест бедные семьи переезжают в дома богатых. Дворцы используются под школы и дома отдыха для рабочих.

В большинстве стран такое первоначальное революционное преобразование происходит во время гражданской войны или войны против внешнего врага, когда экономика находится в состоянии разрухи. Поэтому справедливое распределение продовольствия входит в число наиболее срочных задач. Для обеспечения бедных слоев населения основными продуктами питания по доступным ценам вводится нормированное их распределение. Торговцев черного рынка, пытающихся обойти систему нормирования, не оставляют в покое и преследуют в уголовном порядке.

Сколь бы ни были серьезны экономические проблемы, начинается кампания всеобщего обучения населения, власти обещают обеспечить бесплатное медицинское обслуживание, организовать отдых детям.

Стремление установить историческую справедливость выражается не только в перераспределении благ. Знатные и богатые люди, ведущие политические деятели и функционеры старого режима подвергаются репрессиям. Многих из них заключают в тюрьмы, ссылают в трудовые лагеря или казнят. Революционный период обычно сопровождается физическим насилием и жестоким террором.

---

<sup>6</sup>Это название советский экономический историк Л. Н. Крицман (1926) дал своему исследованию советского военного коммунизма: “Героический период великой русской революции”. Военный коммунизм является одной из форм исторического воплощения прототипа социалистической системы, названного в данной книге “революционно-переходной системой”. Во многих (но не во всех) своих свойствах он согласуется с обобщенной моделью, описанной в этом параграфе.

О первых годах социалистического режима см.: *Советский Союз* – Dobb M. H. [1948] (1960), Nove A. (1969, chap. 3), Szamuely L. (1974); *Китай* – Harding H. (1981), Meisner M. (1986); *Югославия* – Milenkovich D. D. (1971), Singleton F. B. and Carter B. (1982); *Венгрия* – Pető I. and Szakács S. (1985).

Экспроприация материальных благ и преследование представителей прежнего правящего слоя общества осуществляются как в форме несанкционированных законом стихийных действий, так и на основе поспешно принимаемых законодательных актов, которые нередко противоречат друг другу. В обществе больше не существует ни закона, ни порядка, ни юридической защиты от произвола. Они в значительной степени уничтожены еще до революции – в результате внутренних и внешних войн. В стране воцаряется анархия.

С самого начала общество расколото. Кроме тех, кто поддерживает революцию, а также безразличных к ней или просто стремящихся выжить, появляются активные противники революционных перемен. Где-то сопротивление выражается в мелких локальных акциях, в других случаях оно приобретает организованную форму и выливается в восстания и гражданскую войну. Это приводит к еще большему насилию с обеих сторон, репрессии порождают еще более жестокие репрессии.

Часто задают вопрос: что было бы, если бы сбылись ожидания К. Маркса и социализм победил в наиболее развитых странах? Каков был бы результат, если бы социализм в мирное время взял под контроль современные средства производства, созданные капитализмом, и с самого начала предложил бы людям соответствующее обеспечение материальными благами?

Историческим фактом является то, что ни в одной развитой капиталистической стране не возникло социалистического строя благодаря действию внутренних сил. Именно описанная в предыдущем параграфе ситуация (преимущественно докапиталистическая отсталость, нищета, разительное неравенство, жестокое угнетение, война и затем глубокий кризис в обществе) приводит к революции и позволяет коммунистической партии захватить власть. Эти условия смены строя порождают названные выше характерные черты: энтузиазм и самопожертвование со стороны победителей, сопротивление побежденных, быстрое перераспределение богатства и разрушение общественного устройства.

Многочисленные особенности революционного периода становятся понятными в свете предшествовавших ему событий и легко ими объясняются. Не менее понятно и то, что такой период может быть только переходным, поскольку многие поддерживающие эту систему движущие силы являются временными.

За редким исключением революционный пыл и самопожертвование сохраняются недолго. Обычный человек, воодушевленный великим делом, массовым движением и уверенный в приближающейся победе, способен на самопожертвование ради общества, но только на короткое время. После этого он хочет вернуться к нормальной повседневной жизни и ощущать связь своего дела и принесенных жертв с собственным материальным благополучием. Для общества становится жизненно важным поощрять хорошую работу людей, вознаграждая их материально или наказывая.

После того, как у богатых конфисковано все, что можно, этот способ перераспределения оказывается исчерпанным. Производство отброшено назад предреволюционными и революционными событиями, беспорядком переходного периода<sup>7</sup>. Становится очевидным, что только производство, а не конфискация, может улучшить материальное положение населения. Производство, основная часть которого теперь находится в руках общества, нуждается в организации и эффективном управлении.

Перед революцией страна была отсталой и революционеры обещали, взяв власть, покончить с отсталостью. Когда заканчиваются кровопролитные внутренние и внешние войны и появляется возможность для мирного труда, те, кто находятся у власти, осознают, что для выполнения данных ими обещаний необходим быстрый рост производительных сил. Им нужны немедленные и впечатляющие экономические успехи. Кроме того, они ощущают военную угрозу системе, и желание скорее нарастить военную мощь также привлекает их внимание к необходимости быстрого экономического роста.

Достижению указанных выше целей мешают анархия, отсутствие законности и порядка, своеволие на местах. Ни одно общество, какого бы типа оно ни было, не может функционировать без дисциплины. Потребность в восстановлении порядка возрастает.

Все эти изменившиеся обстоятельства готовят почву для выхода страны из социалистической революционно-переходной системы. Энергия революционного романтизма и героизма постепенно угасает и затем исчезает даже у тех, кто ранее был предан революции. Новая система оформляется институционально и бюрократически, а жизнь нормализуется. Появляется и укрепляется классическая социалистическая система<sup>8</sup>.

В этом месте стоит сделать краткое отступление и рассмотреть особенности исторического развития Восточной Европы<sup>9</sup>. Югославия и Албания встали на социалистический путь развития в основном благодаря собственным силам, поэтому на них можно распространить описанную выше модель социалистического революционного перехода. Что же касается Болгарии, Чехословакии, Венгрии, Польши и Румынии, то их от немецкой военной оккупации освободила советская армия, которая после поражения Германии оккупировала и Восточную Германию. Советское военное и политическое присутствие в этих странах оказало

---

<sup>7</sup> В Советском Союзе, например, промышленное производство в 1920 г. составило 23% от уровня 1917 г. (см. Крицман Л., 1926, с. 212).

<sup>8</sup> Процесс преобразования революционно-переходной системы в классическую рассматривается в нескольких исторических работах (см. сноску 6).

<sup>9</sup> Ситуация, связанная с необходимостью болезненного выбора, стоявшего перед послевоенным демократическим государством в Восточной Европе, описана выдающимся венгерским политологом И. Бибо в его статьях 1945 и 1946 гг. (Bibó I., [1945] 1986a, [1946] 1986b). Из работ по политической истории восточноевропейских стран в период между 1945 и 1949 гг. следует упомянуть работу З. Бжезински (Brzezinski Z. [1961] 1967). Кроме того, см.: Hammond T. T., ed. (1975) и Gati C. (1984).

чрезвычайно сильную поддержку коммунистическим партиям, желавшим установить социалистический строй. Советский Союз навязал социалистический строй этим странам, создав в них такую внутреннюю политическую ситуацию, при которой коммунистические партии оказались способны в конечном итоге получить монопольную власть.

В первые послевоенные годы в этих странах действовала многопартийная парламентская демократия. Они имели коалиционные правительства, в которых влияние коммунистических партий было выше, чем доля голосов, за них отданных. Экономика была необычно смешанной: “нормальный” капиталистический сектор – с одной стороны, и социалистические элементы – с другой. Неуклонно шел процесс национализации. Была проведена крупномасштабная земельная реформа.

Данный период закончился приблизительно в 1948–1949 гг., когда коммунистические и социал-демократические партии объединились, и многопартийная система прекратила свое существование. После этого в полную силу, прямо с создания классического социализма, началось строительство социалистического строя.

В указанных странах период 1945–1949 гг. имел много общего с описанной выше революционно-переходной системой, но во многом от нее и отличался. Эти отличия объясняются именно тем фактом, что существовавшая до 1945 г. в этих странах система была уничтожена не вызванной внутренними причинами социалистической революцией, а внешней силой – Советским Союзом.

**ЧАСТЬ ВТОРАЯ**

**АНАТОМИЯ  
КЛАССИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**



Ключом к пониманию социалистической системы служит изучение *структуры власти*. Во многих сравнительных исследованиях экономических систем этому вопросу уделяется недостаточное внимание. Между тем, структура власти, по моему мнению, является именно тем исходным пунктом, из которого могут быть выведены все важнейшие закономерности данной системы<sup>1</sup>.

Глава 3 о власти и глава 4 об идеологии тесно взаимосвязаны. В данной главе рассматриваются институты власти и методы их работы, а в главе 4 – цели, система ценностей и идеи, стоящие за политическими действиями властей. Можно сказать, что эта глава – о “теле” власти, а глава 4 – о ее “душе”.

Описание и анализ будут краткими, поскольку сосредотачиваются лишь на существенных, с точки зрения предмета книги (экономика социалистической системы), свойствах. Другие свойства политической структуры, которые тоже могут быть интересны историку или политологу, здесь не обсуждаются.

### 3.1. Партия

В общественных науках принято различать формальные правила деятельности отдельной организации или учреждения в том виде, как они определены внутренним уставом и официально предписаны законами государства, и реальные закономерности, управляющие их работой. Вопрос в том, насколько схожи и насколько различаются эти два вида “правил игры”? Такое различие будет проводиться в последующем описании функционирования партии, государства и так называемых массовых организаций.

Основным институтом в структуре власти выступает коммунистическая партия<sup>2</sup>. (Для краткости далее будем называть ее просто “партия”,

---

<sup>1</sup> Позвольте предложить на усмотрение читателя следующий подход. Прежде чем приступать к главе 3, возможно, стоит прочесть главу 15, в которой резюмируется вся часть вторая, посвященная классической системе. Несмотря на то, что некоторые идеи главы 15 могут быть непонятны без прочтения глав 3–14, в ней представлены основные выводы, облегчающие понимание предшествующих глав.

Мое предложение состоит в том, чтобы читатель обратился к главам 3–14 после прочтения главы 15. А когда он вновь до нее дойдет, стоит перечитать эту главу с учетом той информации, которая была получена при изучении всей части второй.

Конечно, ход мыслей легко прослеживается и без предварительного чтения главы 15.

<sup>2</sup> Длительное время “Краткий курс истории ВКП(б)” – сталинская версия истории партии – был в Советском Союзе священным писанием, определяющим ведущую роль партии. Позднее аналогичную функцию он выполнял и в восточноевропейских социалистических странах.

Вопросы истории и деятельности коммунистических партий рассматриваются в следующих работах: *Советский Союз* – Hough J. F. and Fainsod M. [1953] (1979), Hough J. F. (1969); *Китай* – Harding H. (1981), Lewis J. W., ed. (1970); *Восточная Европа* – Fischer-Galati S., ed. (1979).

Таблица 3.1

**Удельный вес членов партии в численности населения  
социалистических стран, 1986 г.**

Страна	Число членов партии, тыс.	Доля в численности населения, %
Албания	147	4,9
Болгария	932	10,4
Китай	44000	4,2
Куба	524	5,1
Чехословакия	1675	10,8
Восточная Германия	2304	13,8
Венгрия	871	8,2
Монголия	88	4,5
Северная Корея	2500	12,2
Польша	2126	5,7
Румыния	3557	15,6
Советский Союз	18500	6,6
Вьетнам	1700	2,7
Югославия	2168	9,3

*Источник:* Staar R.F., (1987, p. 45–47).

*Примечание.* Данные о членстве в партии основаны на информации, обнародованной самими партиями. Доля членов партии дается в процентах к общей численности населения, поэтому показатели будут выше при исчислении их в процентах к взрослому населению.

без уточнения.) Социалистические страны имеют *однопартийную систему*, в которой не может действовать никакая другая партия<sup>3</sup>. В зените своей власти партия охватывала значительную часть населения (см. табл. 3.1).

Руководящим принципом организационного строения партии является “демократический централизм”. Вступление в партию добровольное, а решение о приеме выносится отделением партии<sup>4</sup>. Отделения являются основными ячейками партии, охватывающими всех ее членов в пределах того или иного территориального образования (например, в городе, в городском районе) или по месту работы (например, на заводе). Руководящие органы избираются на определенный срок на собраниях членов отделения. Отделение возглавляет партийный секретарь.

Отделения управляются вышестоящими партийными организациями, которые обычно создаются по территориальному принципу. Напри-

<sup>3</sup> В некоторых социалистических странах, таких, как Китай и Польша, даже при классической системе формально существовали и другие партии, но они не имели реальной власти или даже просто независимого влияния на политику.

<sup>4</sup> Используемые названия (“отделение”, “партийное руководство”, “партийный секретарь”) в различных странах могут быть разными. В книге делается попытка применять термины, не ограниченные рамками отдельной социалистической страны и применимые к ним ко всем. Автор воздерживается, за исключением нескольких случаев, от перечисления особых названий, используемых в каждой из стран. Аналогичный подход будет применяться в книге для всех терминов, которые хотя несколько и различаются в разных странах, но имеют одинаковый смысл.



мер, районный комитет партии, возглавляемый секретарем, подчиняется областному комитету и его секретарю. На вершине пирамиды находится общенациональный центральный комитет (или в состоящих из нескольких республик федеративных государствах, таких, как Советский Союз и Югославия, – федеральный центральный комитет). Национальный (или федеральный) центральный комитет избирает из своих членов меньший по составу исполнительный орган управления, обычно называемый политическим комитетом. (Хорошо известен советский термин – “политбюро”.) Центральный комитет избирает также партийного лидера (генерального секретаря) и его ближайших соратников – национальных (или федеральных) секретарей.

Согласно официальным правилам, все руководящие органы и партийные секретари всех уровней избираются либо непосредственно членами партии, либо делегатами, либо уже избранными партийными лидерами. Такая процедура выборов наряду с принятием партийных решений только выборными органами составляет демократическую часть принципа демократического централизма. Другой его частью выступает централизм: решение вышестоящего партийного органа является обязательным для нижестоящих партийных органов и, в конечном счете, для каждого члена партии. Партийные вопросы открыты для обсуждения до принятия по ним решений, после чего они выполняются без дебатов и возражений.

В реальной жизни, безусловно, преобладает централизм. Согласно официальным правилам, организация строится снизу, в действительности же она в значительной степени создается сверху.

В распоряжении центрального руководства имеется большой штат должностных лиц, которые одновременно образуют бюрократическую иерархию руководителей отделов, их заместителей и других сотрудников. Согласно официальным правилам, эти назначенные партийные чиновники не имеют власти, поскольку право принятия решений находится в исключительной компетенции выборных органов. Но на деле в вопросах управления они играют большую роль.

Официально генеральный секретарь – это просто лицо, выполняющее решения центрального руководства, а в период между заседаниями центрального руководства – решения политического комитета. На практике же в его руках сосредоточена огромная власть. Первый пример, который здесь приходит на ум, это роль Сталина в Советском Союзе<sup>5</sup>. В каждой социалистической стране, достигшей стадии классического социализма, рано или поздно развивается (в предельной или менее экстремальной форме) абсолютная власть генерального секретаря.

---

<sup>5</sup> Существует обширная биографическая литература о Сталине. См., например: Deutscher I. (1966), Tucker R. (1973, 1990) и Ulam A. (1973). Р. Такер, в частности, показывает взаимосвязь между сущностью большевистского движения и созданным Сталиным харизматически-террористическим методом руководства.

Пост секретаря, по крайней мере в крупных отделениях партии, является основным местом работы. Наряду с этим, если не в небольших, то во всех средних и крупных отделениях партии создается аппарат назначаемых партийных функционеров.

В конечном счете возникает бюрократическая организация, которая охватывает всю партию: спускаемые сверху вниз инструкции должны выполняться подчиненными. Различия между избираемыми и назначаемыми должностными лицами мало что значат в такой системе старшинства и подчинения. Избираемых партийных руководителей (хотя и работающих в этой должности полный рабочий день) и назначаемых партийных функционеров в просторечии собирательно называют *партийным аппаратом*.

Ясно, что процедура отбора кадров здесь поставлена с ног на голову. В действительности, не выборный орган подбирает членов аппарата, а аппарат находит тех, кто на следующих выборах войдет в состав выборного органа и кого тот изберет секретарем. В конечном счете именно аппарат определяет, кого принимать в партию, какие члены партии войдут в партийный аппарат (другими словами, станут партийными функционерами) и какие партийные функционеры будут выдвинуты на более высокие должности. Точно так же в руках аппарата находится решение вопросов, связанных с исключением из партии или из состава выборных партийных органов. Официально каждая деталь приема в партию, продвижения, включения в состав партийных органов, перевода на более низкую должность или исключения из партии определяется избирательными процедурами или решениями выборных органов, но все это большей частью пустая формальность. Вопрос уже решен до проведения выборов или заключения выборного органа.

## 3.2. Государство

По формальному строению, законам и законодательному регулированию государство при классической социалистической системе похоже на любое другое современное государство. Оно состоит из трех отдельных ветвей власти: законодательной; административной, отвечающей за исполнение законов; судебной. Представители законодательной власти (далее она будет именоваться “парламентом”) избираются населением. После этого парламент назначает правительство. Местная законодательная власть (далее – местные советы) действует в каждом территориальном образовании (в федеративном государстве – в каждой республике, а внутри нее – в каждой области, городе, поселке и т.д.). Местные советы независимы в отведенных им законом границах и имеют свои исполнительные органы.

Конституции ряда социалистических стран закрепляют руководящую роль в стране за коммунистической партией, но не прописывают конкретные способы ее осуществления. В первом приближении можно сказать, что деятельность партии и государства тесно переплетена, при

этом доминирующей силой в их совместной работе является партия<sup>6</sup>. На практике, хотя это и не определено законодательно, в сферу юрисдикции партии входят следующие функции:

1. Решения о всех важных назначениях, повышениях и увольнениях принимаются различными органами партии. Государственные инструкции в этом вопросе безмолвствуют, но в партийных циркулярах обычно содержится четкое предписание, решение какого партийного органа необходимо для занятия той или иной должности, другими словами, какие кадровые решения являются прерогативой политического комитета, а какие – партийного руководства области, города, отделения<sup>7</sup>. Данная прерогатива отбора кадров распространяется на должности в государственной администрации и на все важные посты в сфере управления экономикой. Партийные комитеты решают, кто будет президентом республики и кто будет выдвигаться на выборы в парламент или в местные органы управления. Поскольку в большинстве случаев на каждое место выдвигается лишь один кандидат, практически выходит, что выбирает партия. Точно так же партийные организации принимают решения о назначении судей и прокуроров.

О роли партийного аппарата в подборе членов выборной партийной организации говорилось в предыдущем параграфе. Здесь следует добавить, что партийный аппарат также готовит решения партийных комитетов и по другим кадровым вопросам; таким образом, они всего лишь утверждают выбор, заранее сделанный партийным аппаратом. Поэтому можно заключить, что партийный аппарат играет ключевую роль в подборе представителей законодательной, исполнительной и судебной власти.

2. По каждому важному вопросу партийные организации принимают решения до того, как ответственные за него государственные организации выносят по нему свое решение. Главным решениям правительства предшествуют резолюции центрального руководства партии или политического комитета, решениям областных советов – резолюции областных комитетов партии и т. д.

3. Партийный аппарат находится в непосредственном контакте с государственным аппаратом. В результате возникает своеобразное дублирование, когда определенный партийный функционер или группа функционеров отвечают в партийном аппарате за каждую важную сферу государственной деятельности. В центральном партийном аппарате существуют отделы, отвечающие за промышленность, сельское хозяйство, образование, культуру, международные отношения, оборону и т. д. Это – не полное

---

<sup>6</sup> В 50-х годах я слышал, как Йожеф Реваи (József Révai), высокопоставленный идеолог венгерской партии, употребил удачное “диалектическое” выражение: “Партия и государство – это не один субъект, но и не два”.

<sup>7</sup> На советском профессиональном жаргоне спектр должностей, на который распространяются прерогативы того или иного партийного органа, известен как *номенклатура*. Термин “номенклатура” используется также и в фигуральном смысле для обозначения руководящей прослойки.

дублирование<sup>8</sup>. Разница – в масштабе деятельности: в партийном аппарате конкретной областью обычно занимается намного меньше людей, чем в параллельном государственном органе. С другой стороны, меньший по численности персонал обладает большей властью. Его слово является решающим, хотя формально может вообще не даваться никаких инструкций.

Вдобавок, и это очень важно, в задачу партийного аппарата входит надзор за государственным аппаратом. Сотрудники первого должны немедленно докладывать о любом обнаруженном отклонении от нормы.

Согласно конституции, государственные чиновники, парламентарии, депутаты местных советов и судьи не обязаны подчиняться указаниям партии. Однако большинство из них – члены партии, и как таковые должны выполнять партийные директивы. На практике они обязаны выполнять не только решения выборных партийных органов, но и указания соответствующего партийного функционера. Оправданием этому служит то, что они направлены на выполнение партийных решений.

До сих пор, говоря о взаимном переплетении партии и государства, я акцентировал внимание только на том, каким образом партия (или, точнее, ее аппарат) влияет на государство. Между тем, употребление словосочетания “взаимное переплетение” вполне оправдано и обусловлено следующими обстоятельствами.

Некоторые члены выборных партийных органов одновременно занимают государственные должности или руководящие посты в государственном секторе экономики, являясь министрами, заместителями министров, руководителями государственных предприятий, послами, начальниками полиции и членами парламента. Здесь именно “государство” проникает в партию, а не только партия в “государство”.

Взаимное переплетение партии и государства проявляется также в движении индивидуальных карьер. Некоторые молодые люди, начинающие жизнь в качестве партийных функционеров невысокого уровня, могут, конечно, расти исключительно по партийной линии. То же относится и к государственному аппарату: попав в него, человек остается там в течение всей своей служебной деятельности. Но переход из одного аппарата в другой – далеко не редкость: руководитель предприятия может стать секретарем горкома партии, а потом вернуться на государственную должность заместителя министра. И наоборот: кто-то может начать как партийный секретарь, затем стать директором крупного завода или начальником полиции, а потом занять высокий пост в партии. По этой причине в социалистических странах принято говорить о “сотрудниках аппарата”, “функционерах”, “кадрах” в широком смысле, не обязательно оговаривая сферу их деятельности (в партии или на госу-

---

<sup>8</sup> Партийные органы более низких уровней организованы по территориальному принципу и каждый региональный партийный аппарат имеет аналогичные структуры, число которых соответствует числу официальных институтов государства (государственное управление промышленности, сельского хозяйства и т.д.).

дарственной службе). Это также дает основания для употребления некоторыми авторами термина “партия–государство”.

В дискуссиях постоянно выдвигается аргумент, что несмотря на несомненное частичное переплетение партии и государства как организаций, между ними существует “естественное разделение труда”: партия выполняет политические функции, а государство – административные. Но такое деление неприменимо к рассматриваемой системе. Политика влияет на все области жизни; нет административных дел, “свободных от политики”. Коммунистическая партия считает себя ответственной за все и не допускает никакой автономии государственных учреждений и организаций государственного аппарата. Существование партии–государства и смешение политических и административных функций является одной из основных характеристик системы.

### 3.3. Массовые организации

Различные организации и ассоциации в обществе собирательно называют *массовыми организациями*<sup>9</sup>. Основной характеристикой этих организаций, за небольшим исключением, является их монополия в соответствующей сфере деятельности. Существуют лишь одно профсоюзное движение, один союз молодежи и одна женская организация. Только Академия наук имеет право представлять науку. Отдельно стоит упомянуть профессиональные сообщества: в единственном числе существуют ассоциация инженеров, союз писателей, союз музыкантов, союз кинематографистов и т. д.

Организационная монополия позволяет массовым организациям одновременно действовать и как органам управления. Профсоюзы многих социалистических стран управляют фондами социального страхования, финансируемыми из бюджета, и устанавливают для своих членов предельные размеры получаемых из них благ. Членство в соответствующей организации деятелей искусств является подтверждением права профессионально заниматься тем или иным видом творческой деятельности, иначе это невозможно.

По закону и формально каждая массовая организация является самоуправляемой, а ее должностные лица избираются членами организации непосредственно или через представителей, что определяется уставом. На практике же вопрос о кандидатуре решает партия<sup>10</sup>. После того, как все

---

<sup>9</sup> Из литературы по массовым организациям отсылаю читателя к двум работам: Ruble B. and Pravda A., eds. (1986) и Kahan A. and Ruble B., eds. (1979). Обе книги посвящены роли профсоюзов.

<sup>10</sup> В 1929 г. Всесоюзная коммунистическая партия (большевиков) сняла Томского с руководящей должности в профессиональных союзах. (Позднее он покончил жизнь самоубийством.) Каганович, один из ближайших соратников Сталина, так прокомментировал это событие: “В профдвижении большинство руководства ... сменилось. Могут сказать, что это нарушение пролетарской демократии, но, товарищи, давно известно,

сказано и сделано, руководящее должностное лицо массовой организации становится таким же функционером, как и любой другой работник аппарата или государственный чиновник высокого ранга. С этого момента на должностных лиц в массовых организациях можно распространить все сказанное в предыдущем параграфе о государственных должностных лицах. Они тоже находятся под управлением партии, поскольку основным резолюциям, которые они принимают, предшествуют решения соответствующего партийного органа. Работники партийного аппарата активно вмешиваются в дела массовых организаций, если не официально, то фактически предписывают им проведение конкретных мероприятий. В итоге главной функцией массовых организаций становится выражение идей и намерений партии в “заданном” секторе общества (рабочие, молодежь, женщины), соответствующем сфере деятельности каждой организации. Как сказал В. И. Ленин, они служат “приводными ремнями” между партией и массами.

Для массовых организаций тоже справедливы ранее сделанные замечания о взаимном переплетении. Лидеры крупных организаций (профсоюзов, союза молодежи) обычно входят в состав руководящих органов партии разных уровней (национального, регионального, отраслевого). Они представляют возглавляемые ими движения в руководстве партии и партию – в этих движениях. Если им не удастся сделать последнее, партия назначает на их место других.

На массовые организации распространяются и наши соображения о карьере функционеров. Довольно часто руководитель, скажем, рабочего или молодежного движения, становится функционером высокого ранга в партии или государстве, а партийный или государственный функционер переходит на высокую должность в массовой организации.

### 3.4 Объединяющие силы

В качестве общего названия организации, состоящей из функционеров партии, государства, массовых организаций, а также руководителей государственного сектора экономики, будем в дальнейшем применять два термина, используемых как синонимы: *аппарат* и *бюрократия*<sup>11</sup>. Если

---

что для нас, большевиков, демократия не фетиш...” (Conguest R. [1968] 1973, p. 41. Здесь цит. по: XVI съезд ВКП(б). Стенографический отчет. М.: Партиздат ЦК ВКП(б), 1935, с. 122).

<sup>11</sup> Слово “бюрократия” в разговорной речи и в социологии применяется в нескольких различных смыслах. В разговорной речи оно имеет уничижительное звучание, подразумевающее затягивание рассмотрения дела, работу без энтузиазма и откладывание принятия решений. Специалистами в области наук об обществе, особенно начиная с Макса Вебера (Weber M. [1925] 1978, chaps. 3, 11), оно используется как не несущий эмоциональных оценок технический термин для обозначения определенного социального слоя, независимо от того, работают ли его представители хорошо, быстро, проявляя сочувствие к людям, или плохо, медленно и негуманно. Термин “бюрократия” используется в книге в этом последнем смысле. (Тем не менее бюрократия при социалистической системе во многих свойствах отличается от бюрократии, которую изучал Макс Вебер [см. 6.1].)

специально не оговаривается, что речь идет о конкретном виде бюрократии (партийном или государственном аппарате либо аппарате определенной массовой организации, такой, как профсоюзное движение), эти термины будут означать собирательное название всех аппаратчиков. Так, согласно принятой в книге терминологии, партийный аппарат есть часть бюрократии, ее внутренний элемент, а не нечто внешнее по отношению к ней. В действительности, это наиболее могущественная часть, доминирующая над всеми остальными ее элементами.

Какие силы сплачивают бюрократию?

1. *Идеология.* Бюрократию и, в частности, ее руководящую силу – партию, объединяют особые идеи, цели и ценности. Многие работники аппарата – это люди, которые руководствуются благородными целями, много и упорно работают, твердо веря, что, поступая так, они служат общему делу партии и народа, общему благу и интересам человечества. Здесь, прежде чем обратиться к другим силам, я просто ссылаюсь на связующую силу общей идеологии. Уже говорилось, что роль идеологии настолько важна, что ей будет посвящена вся следующая глава.

2. *Власть.* Представители бюрократии, которая включает партию, связаны воедино своей решимостью удержать власть. Бюрократия в классической системе образует элиту власти<sup>12</sup>. Власть, конечно, распределена неравномерно в силу многоуровневой иерархической структуры бюрократии. Партийный аппарат играет ведущую роль; он “сильнее” других частей бюрократии. Функционеры более высокого ранга имеют больше власти, чем те, кто находится ниже. Необходимо также отметить, что каждый, кто входит в бюрократию (кроме верховного руководителя), одновременно является и хозяином, и слугой: каждый может приказывать находящимся внизу, но должен повиноваться стоящим наверху. Но в конечном счете эта группа общества коллективно управляет другими гражданами, решая их судьбы и распоряжаясь ресурсами страны. Бюрократия бесконечно воспроизводит себя как держателя власти, хотя входящие в нее люди постоянно меняются<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> О концепции “элиты” см.: Michels R. [1911] (1962) и Pareto V. [1916] (1935).

<sup>13</sup> Некоторые авторы классифицируют бюрократию в классической социалистической системе как правящий класс. Впервые такое представление появилось в трудах Л. Троцкого (Trotsky L. [1937] 1970) и М. Джиласа (Djilas M., 1957). Схожие понятия выдвинули Я. Куронь и К. Модзелевски (Kuron J. and Modzielewski K., 1968).

Г. Конрад и И. Селеньи сделали акцент на потенциальной классовой власти интеллектуалов (Konrad G. and Szelényi I., 1979). В дальнейшем И. Селеньи (Szelényi I., 1986) пересмотрел некоторые идеи, содержащиеся в более ранней книге, относительно желания бюрократии делиться властью и возможностей роста класса предпринимателей. Последнее он подробно рассмотрел в книге 1988 г. (Szelényi I., 1988).

Точка зрения в этой дискуссии зависит, конечно, от определения термина “класс”. О различных определениях понятий “класс” и “классовая борьба”, о современном употреблении этого круга понятий см. Dahrendorf R. (1959).

Так или иначе, при анализе властной элиты в социалистическом обществе возникают трудности с определениями. Например, я только что отметил огромную неравно-

3. *Престиж и привилегии.* Лица, входящие в состав бюрократии, пользуются уважением. Во-первых, и, главным образом, это относится к взаимоотношениям внутри самой бюрократии, где занимающие более высокие посты пользуются уважением в глазах находящихся на должностях ниже. Должность в системе выступает единственным измерителем положения в обществе<sup>14</sup>. Исключение составляют несколько особых профессий, таких, как ученые, артисты, спортсмены, имеющие свои собственные критерии успеха. (Это контрастирует с ситуацией в обществах, основанных на многополярной структуре власти и частной собственности, в которых существуют параллельные измерители престижа. Наиболее важные из них – степень делового успеха, уровень дохода и размеры богатства.)

Наивысшая степень уважения, оказываемого высокопоставленному руководителю, приобретает форму феномена, называемого в социалистических странах “культом личности”. Верховного руководителя страны почитают буквально как сверхъестественную личность, никогда не ошибающуюся и всезнающую. Первыми примерами такого феномена в классической социалистической системе служат Сталин и Мао Цзэдун – соответственно в Советском Союзе и Китае, двух крупнейших социалистических странах. Подобные культы в сталинский период были созданы партийным лидерам и во всех других странах. Даже после смерти Сталина в странах, где сохранялась классическая социалистическая система, можно было наблюдать многие черты культа личности<sup>15</sup>.

Похожие симптомы, но в меньшей степени, проявляются и в отношении к региональным и отраслевым партийным секретарям, которые обладают особой аурой и каждое слово которых считается неоспоримой истиной.

Престиж дополняется материальными привилегиями, размер которых прямо пропорционален положению в обществе [см. 13.5]. Сама зарплата не очень высока, хотя дифференциация в окладах функционеров, занимающих наиболее высокие и самые низкие должности, не меньше, чем обычно у государственной бюрократии в капиталистических странах. Но в отличие от последних особую роль играют дополнительные материальные привилегии. Они включают бесплатные или предоставляемые по очень низким ценам натуральные блага. Функционеры имеют

---

мерность распределения власти. Поэтому в данной книге я избегаю употребления выражения “правлящий класс” для обозначения бюрократии, находящейся у власти в классической социалистической системе.

<sup>14</sup> Существует не только негласное признание, но и вполне официальное, для протокола определение “равнозначности”, устанавливающее, например, какие государственные должности (министр, заместитель министра, руководитель департамента в министерстве) имеют тот же ранг, что и различные посты партийных функционеров, звания военных, должности руководителей предприятий и массовых организаций и т.д.

<sup>15</sup> Например, культ Николае Чаушеску в Румынии, Фиделя Кастро на Кубе и Ким Ир Сена в Северной Корее.



также доступ к дефицитным товарам и услугам. В специальных закрытых магазинах они могут приобретать товары, отсутствующие в общедоступной торговле, пользуются ведомственным жильем<sup>16</sup>, медицинскими услугами в хорошо оборудованных и не переполненных больницах, проводят отпуска в закрытых зонах с лучшим, чем в обычных домах отдыха, обеспечением и т.д. Эти специальные услуги, в свою очередь, имеют несколько градаций: высокопоставленный функционер может лечиться в еще лучшей больнице, обслуживаться в магазине с еще лучшим снабжением, пользоваться служебной машиной с шофером, иметь персональную дачу и т.п. Многие из таких материальных привилегий доступны и для членов семей функционеров.

Здесь не должно быть неправильного понимания: несмотря на такие материальные привилегии, уровень жизни функционера ниже уровня жизни богатых людей в капиталистическом обществе. Тем не менее привилегии достаточно велики, чтобы не почувствовать удара от их потери.

4. *Принуждение.* Как уже говорилось, каждый член партии обязан проводить в жизнь партийные решения и указания. Ясно, что столь же обязательным является исполнение решений, принятых выше, и для государственной бюрократии. В конечном счете речь идет о партийной и государственной дисциплине, к соблюдению которой принуждают.

В партии существует система наказаний: различные степени порицания, понижение в должности и, как крайняя мера, исключение из партии. Последнее в классической системе является очень серьезным наказанием, поскольку означает конец карьеры функционера в аппарате и во многих случаях сопровождается судебным преследованием со стороны государства.

Нарушение государственной дисциплины может иметь такие же юридические последствия, как и при других системах, начиная от лишения премии и кончая понижением в должности или увольнением. Но наказание может быть и намного более тяжелым: отправка в трудовой лагерь, в тюрьму или даже смертная казнь.

До сих пор речь шла о наказаниях за реальные нарушения партийной или государственной дисциплины, но при классической системе понятие дисциплины расширяется. Обязанностью функционера является не только слепо повиноваться точно сформулированным указаниям, но и преданно следовать принятой политической линии. Отхода от нее (действительного либо обоснованного или беспочвенного подозрения в таком намерении) достаточно для того, чтобы подвергнуться партийному взысканию или преследованию со стороны государства. Это подводит нас к следующей проблеме: конфликтам *внутри* бюрократии.

---

<sup>16</sup> Нельзя точно перевести на английский используемое в социалистических странах понятие (*служебная квартира* – по-русски, или *szolgálati lakás* – по-венгерски). Жилье или автомобиль находятся в собственности или арендуются работодателем (например, предприятием или правительственной организацией) и выделяются работнику как часть набора дополнительных привилегий.

### 3.5. Внутренние конфликты

Бюрократия и партия как стоящая за ней движущая сила не образуют монолитный организм, поскольку их пронизывает множество внутренних конфликтов. В периоды наибольших репрессий эти конфликты почти полностью скрыты от взора, но они появляются вновь, как только наступает малейшее послабление.

Наиболее острой формой внутренних конфликтов является наличие “крыльев”, или фракций, внутри партии. В принципе они могут нести в себе зародыши новых партий, хотя обычно имеют недостаточно четкие для этого организационные формы. Фракция – это добровольное объединение группы лиц, проводящее по политически важным вопросам свою собственную, резко отличающуюся от других групп линию. Например, группа с особой политической платформой была создана в советской партии партийными руководителями, выступавшими против планов насильственной ускоренной коллективизации в сельском хозяйстве.

Деятельность фракций и отдельных политических группировок запрещена внутренним уставом коммунистической партии. Обычно рано или поздно находящаяся у власти группа ликвидирует группировки, нападающие на ее политический курс<sup>17</sup>. По этой причине может оказаться довольно опасным создавать политические группы внутри партии. Конечно, когда приходится решать назревшие коренные вопросы, часто снова возникают новые фракции или, по крайней мере, менее жесткие политические группировки. Но никогда при классической системе ни одна фракция не может окрепнуть до такой степени, чтобы стать устойчивой оппозиционной организацией, способной к длительному существованию.

Конфликты внутри партии могут также возникать по множеству других поводов, например, в связи с разделом сфер политического влияния между различными этническими группами или в результате борьбы за власть между поколениями. Последняя особенно усиливается, когда встает вопрос о правопреемстве высшей власти.

Другой тип конфликтов возникает, когда функционеры государства и массовых организаций раздражаются из-за чрезмерного вмешательства в их дела партийного аппарата, а последний, в свою очередь, недоволен недостатком их рвения при выполнении партийных указаний.

Классическая социалистическая система не свободна от общественного феномена, известного американцам под названием групп давления,

---

<sup>17</sup> Для сведения счетов со всеми политическими оппозиционными группировками Сталин прибегал к безжалостному террору. По этому вопросу см. классическую работу Р. Конквеста (Conquest R. [1968] 1973), а также написанную С. Козном (Cohen S. F. [1973] 1980) биографию Бухарина. В Восточной Европе аналогичным образом были уничтожены действительные или предполагаемые представители “национал-коммунизма”. Другим хорошо известным примером уничтожения группировки, находившейся в оппозиции к существующему политическому курсу, служит суд в Китае над “бандой четырех” ближайших соратников Мао, состоявшийся после его смерти.

или лобби<sup>18</sup>. Представители интересов различных отраслей или секторов промышленности, профессий, специальностей, регионов пытаются “давить” на центральные организации (например, при решении вопросов, связанных с распределением ресурсов или кадровыми назначениями). Некоторые группы давления, проникая в различные части бюрократического аппарата партии, государства и массовых организаций, имеют там “своих людей”, представляющих их интересы по широкому кругу вопросов. Например, аграрное лобби может состоять из нескольких членов центрального руководства – выходцев из крестьян, руководящих должностных лиц в партии и государстве, пришедших из сельскохозяйственных районов, руководителей министерства сельского хозяйства, парламентариев от сельских избирателей и профессоров сельскохозяйственных вузов. Существуют “шахтерское лобби”, “лобби деятелей культуры” и т.п. Каждая группа старается продвигать свои идеи через личные связи и с помощью различных средств политического давления (отправка делегаций, выступления на собраниях, организация статей в газетах и т.д.).

В параграфе 3.4 были перечислены силы, связующие различные части бюрократии в единое целое, но для полноты картины мы рассмотрели также и конфликты между ними.

### 3.6. Подавление и тоталитарная природа власти

После того как в предыдущих параграфах была показана сущность аппарата, пришло время высказать несколько соображений об отношениях между правящей элитой и остальной частью общества.

Бюрократия стремится убедить людей поддерживать проводимую ей политику, используя для этой цели весь арсенал средств обучения и современной политической пропаганды [см. 4]. Собрания и массовые шествия – характерные политические черты классической системы. Но для расширения арсенала средств убеждения и придания большей убедительности словам существует подавление. Серьезные последствия могут повлечь не только активная политическая оппозиция и организация, но даже приглушенный ропот. В критические для классической системы периоды становится обычным делом добывать признания под пытками, заключать массы людей в тюрьмы, отправлять их в трудовые лагеря или казнить<sup>19</sup>. Притеснения распространяются не только на тех,

---

<sup>18</sup> Эта идея применительно к Советскому Союзу впервые была разработана Г. Скиллингом (Skilling H. G., 1966) и нашла свое отражение в книге под ред. Ф. Гриффитса и Г. Скиллинга (Griffiths F. and Skilling H. G., eds., 1971). Широкую дискуссию по этому вопросу можно найти в следующих работах: Hough J. F. (1972), Odom W. (1976), Solomon S., ed. (1983). Рассмотрение данного вопроса применительно к китайской политике см.: Lieberthal K. and Oksenberg M. (1988).

<sup>19</sup> Наиболее важным документом, обобщающим сказанное, служит знаменитая книга А. И. Солженицина “Архипелаг ГУЛАГ” (1974–1978).

кто вступил в борьбу на политической арене [см. 3.5], но по разным причинам и на другие группы общества – зажиточных крестьян, представителей некоторых религиозных конфессий, определенные группы городской интеллигенции, рабочих, требующих повышения зарплаты, и т.д. К тому времени, когда политическая структура классической системы окончательно сложилась, дух подавляющего большинства людей оказался сломлен до такой степени, что они не осмеливались даже помыслить о сопротивлении. Такое массовое подавление является основой, на которой покоится исполнение постановлений и указаний руководства. Это – то, что обеспечивает дисциплину в обществе.

Существует целый ряд обстоятельств, позволяющих утверждать, что структура власти в классической социалистической системе тоталитарна по своей природе<sup>20</sup>.

Влияние бюрократии распространяется на все сферы жизни. В любой социальной системе есть области, в которых государство играет свою роль: устанавливает законодательные барьеры, применяет государственное регулирование, является покупателем товаров и услуг или собственником государственных предприятий и т.п. Однако, если в других системах существуют “частные” сферы, в которые государство не может или не собирается вмешиваться, то в классической социалистической системе граница между государством и “гражданским обществом”, между государственными и частными делами полностью размыта. Конечно, бюрократия и здесь не в состоянии принимать решения по каждому вопросу и руководить абсолютно всем, но ограничения на ее деятельность имеют сугубо практический характер. Бюрократия в принципе не готова согласиться с тем, что какой-то вопрос находится вне ее компетенции, или объявить, что она не хочет в него вмешиваться [см. 6.7, 19.5, 19.6].

В итоге влияние бюрократии распространяется и на такие сферы традиционно частной жизни, как культура, религия, семья, количество в ней детей, отношения семьи с соседями, проведение свободного времени, выбор профессии и места работы и многое другое. К этому надо добавить, что каждая экономическая сделка рассматривается как область интересов партии и государства<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Классической литературой, которую можно порекомендовать по проблеме тоталитаризма, являются работа Х. Арендт, делающая акцент на психологии тоталитаризма (Arendt H., 1951), а также книга З. Бжезински и К. Фридриха, анализирующая общие свойства данного феномена (Brzezinski Z. and Friedrich C., 1956).

<sup>21</sup> В некоторых исследованиях классическая социалистическая система приравнивалась к “военной диктатуре”. Это неверно по нескольким причинам. Во-первых, при военной диктатуре власть сконцентрирована в руках генералов и военных. Напротив, силой, приводящей в движение бюрократическую машину при классической социалистической системе, являются не высшие военные чины, а партия. Хотя при этом армия и полиция играют, конечно, важную роль. В действительности, в тоталитарном обществе вооруженные силы всегда находятся под контролем партии. Как сказал Мао Цзэдун, “Наш принцип – партия командует винтовкой; совершенно не-

Тоталитарный характер власти бюрократии проявляется также в том, что она распространяется на все общество и влияет на каждого человека. Отделения партии, массовые организации, государственный аппарат и полицейские власти на местах и отделы кадров на работе ведут учет каждого жителя и работника. Приведем пример. Каждый взрослый имеет удостоверение личности, в котором указаны место его работы и жительства, семейное положение. Изменение любой из этих позиций должно быть зарегистрировано в идентификационном документе, который человек обязан предъявлять по требованию любой власти. Другой пример. Какие бы обязанности ни выполнял гражданин, даже занимающий самые низкие должности в партии, массовой организации, государстве или экономике, данные о них будут занесены в его трудовую книжку соответствующим отделом кадров. В дальнейшем эта информация следует за гражданином всю его жизнь. Куда бы он ни пошел работать, существует, в конечном счете, единая и неделимая бюрократия, которая передаст туда его досье из рук в руки.

Имеется, наконец, и третье обстоятельство, позволяющее утверждать, что власть при классическом социализме можно квалифицировать как тоталитарную. Бюрократия здесь не подчинена никакой стабильной законодательной системе. Существует конституция, но ее формулировки достаточно общи и оставляют законодателю свободу действий. Официально закон проходит через парламент, но на практике соответствующая партийная организация, а по сути партийный аппарат, решает, что закон должен оговаривать. Более того, действует огромное число распоряжений государства, даже формально не получающих статус закона. Они остаются правительственными или министерскими приказами либо, что наиболее распространено, просто личными предписаниями того или иного бюрократа, поскольку сама бюрократия решает, какую законодательную форму придать своим приказам.

Нередко бюрократия, точнее, определенные ее группы, фактически нарушает даже писанные законы. Такие нарушения имеют особенно тяжкие последствия, когда в результате их наносится ущерб миллионам людей, осуществляются массовые переселения и выселки, происходят аресты, пытки и казни. Но необходимо добавить, что если власть держащие захотят, “законные основания” для массовых репрессий найдутся в любой момент. Для того чтобы дать официальное, законное разрешение на преследование групп и отдельных граждан, могут быть приняты законы, правительственные постановления и решения суда. Это полностью подтверждает сделанный ранее вывод о том, что бюрокра-

---

допустимо, чтобы винтовка командовала партией” (Mao Zedong [1938] 1967, p. 272. Здесь цит. по рус. изд., с. 388).

Во-вторых, хотя военные диктатуры (например, в Латинской Америке, Африке и Азии) осуществляют жестокий террор по отношению к населению, по характеру они не “тоталитарны”. Есть многие сферы жизни, на которые типичные военные диктатуры вообще не стремятся влиять.

тия не подчинена законодательной системе. Вектор влияния направлен здесь в прямо противоположную сторону: официальная система законов подчинена текущим стремлениям бюрократии.

Хорошо известны теоретические модели бюрократии, описывающие отношения между электоратом, законодательной властью и бюрократической организацией (“бюро”), из которых выводятся закономерности поведения бюрократии<sup>22</sup>. Согласно таким моделям, законодатели, имея в виду следующие выборы, заинтересованы в завоевании доверия избирателей. Отдавая себе в этом отчет, они выносят соответствующие распоряжения для бюрократии и контролируют ее деятельность. В рамках подобных моделей бюрократия подчинена законодательной власти.

Такие модели к классической социалистической системе неприменимы, поскольку в ней отсутствуют две основные обязательные для них предпосылки. Во-первых, законодательная власть не зависит от избирателей, что прямо противоречит допущениям моделей. Наоборот, ее представители назначаются самой бюрократией, поэтому законодательная власть становится составной частью бюрократического аппарата. Во-вторых, по той же причине законодательная власть не отделена от бюрократии и не управляет, не контролирует ее. Она – часть бюрократии, более того, подчиненная часть.

Как следствие, при классическом социализме не работает система сдержек и противовесов, которая при парламентской демократии постоянно препятствует стремлению бюрократии к монополизации власти, попыткам использовать ее в собственных интересах или возвыситься над конкурирующими политическими силами. Нет независимого суда, который мог бы контролировать соответствие принимаемых законов, распоряжений или действий государственной администрации нормам конституции или ранее принятым законам, суда, в который граждане могли бы обращаться с исками к государству и который мог бы защитить их от произвола властей.

В предыдущем параграфе говорилось, что власть в классической системе не монолитна, что внутри нее существуют группировки и конфликты. Тем не менее в используемом здесь более узком смысле и согласно вышеизложенным трем основаниям, структура власти при классической социалистической системе все же неделима и тоталитарна<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> См. Niskanen W. (1971).

<sup>23</sup> Изучая социалистическую систему, западные политологи в своих трудах подходили к вопросу на основе крайнего толкования теории тоталитаризма и противопоставляли ему идею конфликтующих друг с другом групп в политической системе. В данной книге эти теории рассматриваются как взаимно совместимые, взаимодополняющие. Верно, что классическая система не является на “сто процентов” тоталитарной. Тоталитаризм есть теоретическая модель, не учитывающая некоторые важные явления, но она достаточно реалистично отражает действительность. Реалистично настолько, что как только это понятие стало выходить из моды у западных ученых, его важность признали и начали широко использовать диссиденты в странах Восточной Европы.

В замысел данной главы, как и других частей книги, не входит проведение систематического анализа истории общественной мысли. Ее цель не так широка и заключается в том, чтобы показать те аспекты идеологии, сопутствующие ей идеи, убеждения, обещания, ценности и моральные императивы, которые действительно содействуют формированию, упрочению и сохранению классической социалистической системы.

### 4.1. Официальная идеология

Здесь я рассматриваю официальную идеологию в том виде, как она систематизирована в партийных резолюциях, речах и трудах партийных руководителей, в учебниках по общественным наукам, газетных переделах и других официальных заявлениях.

При полностью сформировавшемся, упрочившемся классическом социализме между альтернативными идеологиями нет открытой конкуренции за умы и сердца населения. Бюрократия обладает в области идеологии почти полной монополией. Конечно, существуют и дозволенные альтернативные идеологии. Например, не является незаконным распространение религиозных идей. Но в реальной жизни церковь сталкивается со множеством административных и экономических препятствий, а в отдельных странах в определенные периоды она подвергается безжалостным гонениям. Появляются, правда, и идеологии, диаметрально противоположные официальной, но они существуют лишь временно и по большей части полулегально или нелегально. Между тем, официальную идеологию продвигает обширный аппарат партии, государства и массовых организаций, ее обслуживают печать и другие средства массовой информации, а также образование, наука и культура.

Официальная идеология имеет несколько источников и глубоко коренится в истории социалистической мысли. Она формируется и закрепляется подобно геологическим пластам.

Наиболее глубоко залегающим пластом являются представления ранних социалистов, а позднее – в первую очередь, взгляды К. Маркса. С ними тесно связаны интеллектуальные традиции европейского рабочего движения, сложившиеся еще до социалистических революций.

Следующий пласт состоит из идей, устремлений и ценностей революционных движений в странах, позже ставших социалистическими [см. 1.2, 2.3].

Затем идет пласт идей, возникших из опыта коммунистических партий в революционно-переходный период, когда они превратились из оппозиционных революционных организаций в правящие партии,

отягощенные всей полнотой ответственности, а также обещаниями, которые они дали людям в тот период.

На все эти пласты наложились элементы идеологии, возникшие при построении классической социалистической системы. Они очень тесно связаны с развитием, упрочением и консолидацией системы, поскольку содействовали данным процессам и оправдывали происходящее.

Для Советского Союза этот верхний слой официальной идеологии ассоциируется лично со Сталиным, и многие называют его сталинизмом. Влияние последнего сильно ощущается и за пределами Советского Союза – в официальной идеологии всех социалистических стран.

Лидеры национальных партий вносят свой вклад в формирование такой идеологии<sup>1</sup>, поэтому официальная идеология классического социализма варьирует в разных странах. С течением времени в ней происходят разнообразные изменения.

Различные пласты не изолированы друг от друга. Официальная идеология развивается, вбирая в себя идеи из более ранних пластов, некоторые идеи забываются и переходят в “подсознание” системы, другие получают новое содержание и звучание.

В данной главе делается попытка обобщить несколько вариантов и выделить в официальной идеологии каждой страны классического социализма те свойства, которые являются наиболее общими, характерными и постоянными<sup>2</sup>.

В последующих параграфах не затрагиваются спорные вопросы официальной идеологии; она просто служит предметом описания и анализа. Единственное необходимое требование, предъявляемое здесь к такому описанию, состоит в том, чтобы оно правдиво, без искажений отражало свой объект. Я буду воздерживаться от постоянных напоминаний, что выдвигаю не собственную точку зрения, а лишь излагаю официальную идеологию. Хотя здесь я не буду дискутировать с официальной идеологией классической системы, в последующих главах эта идеология подвергнется сопоставлению с действительностью.

## **4.2. Чувство превосходства, присущее социалистической системе**

Поборников официальной идеологии переполняет мессианская вера в то, что предназначением социализма является спасение человечества. Одним из наиболее важных компонентов идеологии выступает убежденность в превосходстве социалистического строя над капиталисти-

---

<sup>1</sup> Следует особо отметить роль Мао Цзедуна, ибо после Сталина именно он был тем лидером, который оказывал наибольшее влияние за пределами своей страны.

<sup>2</sup> Некоторые составляющие официальной идеологии будут рассмотрены ниже [см. 5.7, 7.1, 19.3, 21.1].



ческим. В ее основе лежит предпосылка, что социалистические производственные отношения создают более благоприятные условия для развития производительных сил, чем капиталистические производственные отношения. На это указывает несколько обстоятельств.

Социализм может устранить ряд имманентных капитализму свойств, которые подрывают эффективность производства. Грубые ошибки в распределении ресурсов вызваны анархией рынка и колебаниями спроса и предложения. Эти проблемы можно решить с помощью планирования, которое кладет конец массовой безработице и сопутствующему ей расточительству в отношении главной производительной силы общества – человека. Планирование позволяет избегать кризисов перепроизводства и вызываемых ими неисчислимых потерь<sup>3</sup>. Основанная на частной собственности конкуренция ведет к засекречиванию деловой информации, в то время как при социализме нововведения становятся общедоступными. Конкуренция порождает и другие издержки (связанные, например, с необходимостью дорогостоящей рекламы и бесконечной смены моделей и типов продукции), которые социализм может устранить. В довершение, он кладет конец растрате ресурсов на паразитическое потребление эксплуататорских классов.

Социализм не только предотвращает потери, вызываемые частной собственностью, конкуренцией и рынком, у него есть и еще одно преимущество. Свободные от эксплуатации рабочие трудятся сознательно и с большим энтузиазмом, чем эксплуатируемые пролетарии. Такой энтузиазм повышает производительность труда и сокращает расходы на осуществление контроля. Ответственность и увлеченность работой будут нарастать по мере продвижения к коммунизму, наивысшей ступени общественного развития, когда они станут естественной потребностью. Тогда окажется возможным обойтись безо всяких общественных затрат на стимулирование труда, соответственно без продажи товаров за деньги и сохранения остатков рынка.

Чувство превосходства, связанное с социализмом, зиждется на убеждении, что капитализм прошел ту стадию, на которой он способствовал прогрессу общества, и уже демонстрирует многие признаки упадка<sup>4</sup>.

Маркс и, позднее, Ленин подчеркивали, что преимущества социализма проявляются в экономических достижениях, а не (или не в первую

---

<sup>3</sup> Наиболее благоприятным для развития такого чувства превосходства был период, когда Запад страдал от Великой депрессии 1929 г., когда там было свернуто производство и миллионы людей выброшены с работы, в то время как в Советском Союзе быстро претворялся в жизнь первый пятилетний план.

<sup>4</sup> Энвер Ходжа, долгое время бывший лидером социалистической Албании, выразил это следующим образом. «Так называемое общество потребления, громко разрекламированное и превознесенное до небес буржуазией как “общество будущего”, есть не что иное, как прогнившее, увядающее общество, где открывается все больше постоянных язв капитализма, которые оно старается скрыть. С нами такое никогда не случится» (Hoxha E., 1975, p. 9).

очередь) в этическом плане<sup>5</sup>. Официальная идеология классического социализма отражает убеждение, что эти экономические преимущества вытекают из сущности самого строя. Социализм способен на великие достижения не потому, что население, когда требуется, приносит большие жертвы, или экономическая политика продумана лучше, чем в капиталистических странах, а благодаря фундаментальным характеристикам строя, которые гарантируют, что рано или поздно его преимущества с очевидностью проявятся<sup>6</sup>, поскольку изначальный порок преодолен.

То, что безоговорочная вера в экономическое превосходство строя пошатнулась, является одним из главных показателей конца классической системы. Даже защитники социализма начинают сомневаться, действительно ли он с необходимостью, или автоматически, создает лучшие условия для экономической деятельности, чем капитализм. Они вынуждены признать, что капитализм набрал несколько убедительных очков в соревновании с социализмом. Как только в бюрократическую среду проникает мысль о том, что некоторые черты капитализма необходимо как-то имитировать и встраивать в социализм, система начинает отходить от своего классического состояния.

Другим важным компонентом чувства превосходства, связанного с социализмом, выступает моральное преимущество, хотя оно и не считается первичным критерием в соревновании систем. Официальная идеология утверждает, что социализм более честный, более благородный строй, обеспечивающий социальную справедливость и равенство. Сами люди здесь преображаются; вольно или невольно служа общественному благу, они побеждают свои эгоистичность и индивидуализм. Эта мысль присутствует в сталинской идеологии, но особенно важную роль она играет в маоизме. И здесь мы возвращаемся к тому, о чем уже говорили ранее: глубокие изменения в природе человека являются важным фактором обеспечения экономического преимущества социализма.

Мы неоднократно будем обращаться к проблеме *ценностей* [см. 1.7]. Используя философскую терминологию, социальные явления, наблюдаемые той либо иной группой в обществе, назовем *самостоятельными ценностями*, и проведем различие между этими ценностями, рассматриваемыми как *первичные блага*, и ценностями, выступающими лишь в качестве средства, или инструмента, достижения других самостоятельных ценностей, то есть первичных благ. Официальная идеология утверждает, что создание и сохранение социалистического строя – само по себе ценность, первичное благо. Даже если на какой-то момент времени это-

---

<sup>5</sup> См., например, изречение Ленина: "...социализм требует ... движения вперед к высшей производительности труда по сравнению с капитализмом и на базе достигнутого капитализмом" (Lenin V.I. [1918] 1969b, p. 248. Здесь цит. по рус. изд., с. 178).

<sup>6</sup> Известный венгерский философ-марксист Дьёрдь Лукач выразил это так: "Я всегда думал, что лучше жить при худшей форме социализма, чем при лучшей форме капитализма" (Lukács G., 1971, p. 58).

му строю не удастся добиться тех результатов, на которые он способен благодаря своим внутренним свойствам, рано или поздно это ему обязательно удастся. Любой отдельно взятый результат деятельности (например, материальное благосостояние, эффективность или справедливое распределение) – всего лишь инструмент, призванный содействовать достижению реальной цели создания и защиты социалистического строя. Эти результаты, пусть с запозданием, несомненно, проявятся как побочные продукты социалистической системы. Первостепенное же значение имеет сам факт победы социализма.

### 4.3. Основные обещания

Одной из важных составных частей официальной идеологии являются основные обещания, данные партией населению после прихода к власти. Каковы же главные достижения социализма, на которые можно рассчитывать, если не в ближайшем будущем, то, по крайней мере, позднее, лет через десять–двадцать?

Как правило, классическая система возникает в бедных и отсталых до революции странах. В большинстве случаев внутренние и внешние войны, которыми сопровождается переходный период, еще более увеличивают их отставание от индустриальных стран, находящихся на передовых рубежах экономического развития. Поэтому обычно дается следующее обещание: скоро отставание будет преодолено, и социалистическая страна догонит самые высокоразвитые капиталистические государства. Потенциал для этого заложен в преимуществах строя, о которых говорилось в предыдущем параграфе. Но это только потенциал, его еще надо реализовать. А это можно сделать, сконцентрировав ресурсы на стимулировании роста и пойдя на жертвы ради высоких темпов экономического развития [см. 9].

Лозунг “догнать капиталистическую экономику” звучит постоянно<sup>7</sup>. Хотя в разных странах он принимает различные формы, в основе он неизменен: уровень экономического развития капитализма будет достигнут и превзойден в исторически обозримый период времени<sup>8</sup>. Здесь проявляется несколько важных черт официальной идео-

---

<sup>7</sup> В Восточной Германии долгое время был популярен лозунг: “Überholen, ohne Einzuholen” (перегнать, не догоняя). Он означал, что социализм победит капитализм, не воспроизводя ни один из его недостатков.

<sup>8</sup> Впервые эта идея была сформулирована Сталиным [см. 9.1] и затем вновь вынесена на повестку дня Хрущевым, который использовал ее, говоря о задачах семилетнего плана на 1959–1965 гг. Он заявил, что через пять лет после его выполнения, “...а может быть и раньше, Советский Союз выйдет на первое место в мире как по абсолютному объему производства, так и по производству продукции на душу населения. Это будет всемирно-историческая победа социализма в мирном соревновании с капитализмом на международной арене” (Khrushchev N.S., 1960, p. 56. Здесь цит. по рус. изд., с. 56).

логии классической системы: самоуверенность; твердая вера в преимущества строя; надежда, что существующие проблемы являются временными и до новой жизни рукой подать; призывы, мобилизация на труд и жертвы ради светлого будущего.

Другая группа обещаний касается образа жизни граждан и принятых системой обязательств. Социалистический строй, и без того унаследовавший от прошлого бедность и отсталость, все еще продолжает борьбу с внутренними и внешними врагами, сохраняются нищета и хаос, а власти уже берут на себя роль, аналогичную роли государств всеобщего благосостояния, находящихся на высоком уровне экономического развития. Мол, пусть каждый хорошо делает свое дело, а обо всем остальном позаботится государство. Эти составные части идеологии проистекают частично из интеллектуальных традиций рабочего движения и европейских социалистических партий, а частично – из платформ революционных движений, действующих в странах с огромным неравенством, несправедливое распределение богатства в которых они поклялись искоренить, когда придут к власти.

Первое и, возможно, наиболее важное – создание рабочих мест. Полная занятость должна быть обеспечена, если не сразу, то в обозримом будущем. Каждый, кто способен трудиться, имеет конституционное право на труд.

В качестве конституционных провозглашаются также права на удовлетворение некоторых других важнейших видов потребностей граждан. Государственной обязанностью является удовлетворение потребностей населения в продуктах питания, жилье, медицинском обслуживании, образовании, отдыхе, предметах культуры и услугах. Первые типичные признаки серьезности намерений выполнить обещания проявляются в следующем. Основные продукты питания продаются по очень низким ценам, которые во многих случаях поддерживаются государством с помощью системы нормированного распределения, выравнивающей покупательную способность населения. Городской жилищный фонд национализируется, квартирная плата щедро дотируется и арендуемое жилье распределяется властями. Вводится единая государственная (или наполовину государственная, наполовину оплачиваемая профсоюзами) система общего социального обеспечения, дающая населению право на бесплатное медицинское обслуживание<sup>9</sup>. Образование также бесплатно. Профсоюзы бесплатно или по очень низким ценам распределяют путевки для отдыха. Значительные субсидии предоставляются на приобретение книг, грампластинок и театральных билетов.

---

<sup>9</sup> В большинстве социалистических стран право на бесплатное медицинское обслуживание в качестве конституционного права распространяется на все население на сравнительно поздней стадии становления классической системы. Первоначально такое право имеют только работники государственного сектора. Во многом это относится и к некоторым другим “основным потребностям” и их удовлетворению государством.

Хотя для выполнения обещаний с самого начала предпринимаются практические шаги, включающие проведение соответствующей ценовой и налоговой политики и создание множества специальных организаций (например, отделов по распределению продовольствия, жилищных контор, центров социального обеспечения, сети находящихся в ведении предприятий домов культуры и отдыха), эти обещания никогда не выполняются полностью и не могут быть выполнены [см. 13.7]. На протяжении всего периода классического социализма нарастает серьезное расхождение между провозглашенными официальной идеологией обещаниями и реальными экономическими возможностями системы. С течением времени неспособность системы выполнить первоначальные обещания становится для нее тяжелым бременем [см. 18.3].

#### **4.4. Самолегитимация и патерналистская природа власти**

Важной составной частью официальной идеологии является набор представлений о структуре власти и роли партии в этой структуре<sup>10</sup>.

Официальная идеология не пытается скрыть диктаторский характер строя, поскольку считается, что таковыми являются все существующие политические системы. Вопрос только в том, кто осуществляет диктатуру и над кем. В буржуазном обществе царит диктатура буржуазии. В социалистической системе диктатуру над буржуазией осуществляет пролетариат. Идеология утверждает, что крестьянство и другие слои общества являются союзниками пролетариата, чью власть они поддерживают, но сами не находятся у власти. Таким образом, проведение властями классовой политики признается открыто.

Рабочий класс не осуществляет власть непосредственно, он представлен партией. Партия есть передовой отряд рабочего класса, а потому, в конечном счете, и всего общества. Как авангарду ей предназначено вести за собой общество.

Если политике, проводимой властями, оказывается сопротивление со стороны тех или иных политических групп, это не означает, что с

---

<sup>10</sup> При рассмотрении определяющего пласта официальной идеологии в данном параграфе нет нужды обращаться к изучению самых глубинных, дореволюционных ее слоев. К. Маркс подробно не останавливался на этом вопросе, и те редкие короткие замечания, которые он сделал о структуре власти после революции, были весьма общими. Диктатура пролетариата, как он себе ее представлял, подразумевает некий вид коллективного самоуправления, а вовсе не власть бюрократии.

Представленные здесь идеи (составные части официальной идеологии классической системы, относящиеся к вопросу о власти) были выдвинуты после захвата власти для того, чтобы объяснить и дать последующее идеологическое оправдание сложившейся ситуации. Развитие этих взглядов ассоциируется, главным образом, с именами Ленина и Сталина.

политикой не все ладно. Это лишь свидетельствует о том, что ее противники глупы, злонамеренны или просто являются рупором внутренних и внешних классовых врагов. Но официальная идеология идет еще дальше. Широкая оппозиция народных масс также не может служить основанием для утверждения, что часть населения не поддерживает власть. Партия лучше, чем сами люди, знает, чего требуют народные интересы: именно это и означает “авангард”<sup>11</sup>. Партия является организацией, которая, осуществив руководство революцией и разгромив ее врагов, доказала свою способность возглавлять народ. Согласно официальной идеологии, совокупность идей и методов, объединяемых понятием “научный социализм”, гарантирует интеллектуальное превосходство тех, кто знает и применяет их против сторонников других идей и методов, поскольку дает надежный компас для понимания любой новой ситуации и вытекающих из нее новых задач. Это то, что позволяет партии понять интересы народа лучше, чем их понимают миллионы людей вне ее. Для тех, кто находится у власти, это делает ненужным подчиняться контролю посредством процедуры выборов, предполагающей наличие альтернативных партий. Действительно, такое подчинение было бы тяжелой ошибкой и преступлением против народа, поскольку большинство голосов может получить партия, которая плохо служит интересам людей. Прочитав Сталина: “Партия не может быть действительной партией, если она ограничивается регистрацией того, что переживает и думает масса рабочего класса, если она тащится в хвосте за стихийным движением... Партия должна стоять впереди рабочего класса, она должна видеть дальше рабочего класса ...”<sup>12</sup>.

По этому вопросу Сталин цитирует Ленина: “Придется при диктатуре пролетариата перевоспитывать миллионы крестьян и мелких хозяйчиков, сотни тысяч служащих, чиновников, буржуазных интеллигентов, подчинять их всех пролетарскому государству и пролетарскому руководству ...”, так же, как необходимо будет “... перевоспитать ... в длительной борьбе, на почве диктатуры пролетариата, и самих пролетариев, которые от своих собственных мелкобуржуазных предрассудков избавляются не сразу, ... а лишь в долгой и трудной массовой борьбе с массовыми мелкобуржуазными влияниями”<sup>13</sup>.

Так протекает странный процесс самолегитимации власти. Отражает ли правящая элита настроения и интересы большинства и поддерживает ли ее большинство населения – это *не* выражается в чем-то материальном (например, с помощью избирательных бюллетеней).

---

<sup>11</sup> Когда в 1953 г. жители Восточного Берлина подняли восстание (первыми в Восточной Европе), которое было подавлено советскими танками, живший в Восточной Германии поэт и драматург Бертольд Брехт написал ироническую поэму, где были такие слова: “ Народ утратил доверие правительства. ... Тогда не было бы проще, если бы правительство распустило народ и выбрало новый?” (Brecht B., 1967, p. 1009).

<sup>12</sup> См. Stalin J. V. (1947, p. 82. Здесь цит. по рус. изд., с.66).

<sup>13</sup> Там же, с. 28.

Власти предержащие сами назначили себя истинными выразителями интересов народа, решающими то для общества есть благо. Согласно описанному казуистическому мышлению, можно сказать, что они узаконили свою власть “по определению”<sup>14</sup>.

Из сказанного выше о самолегитимации классической системы с очевидностью следует, что она имеет патерналистскую сущность: обладающие властью убеждены, что они лучше знают интересы тех, кем управляют. Бюрократия взяла на себя роль родителей: все остальные слои, группы или отдельные члены общества – дети, подопечные, чье сознание должно быть сформировано их взрослыми опекунами<sup>15</sup>. Здесь мы видим тесную связь с обсуждавшейся в предыдущем параграфе ролью, которую взяла на себя бюрократия, – заботиться обо всем. До тех пор, пока граждане делают то, что им говорят, им не надо ни о чем беспокоиться, потому что партия и государство за всем присмотрят. То же проявляется и в феномене культа личности, который окружает человека, стоящего на вершине власти. Как всемогущий лидер он не только является лучшим из государственных мужей, генералов и ученых, но кроме того, он – отец своего народа. Роль родителя служит одним из главных идеологических оправданий централизма и бюрократической организации власти.

#### 4.5. Дисциплина, готовность к самопожертвованию и бдительность

Важной составной частью официальной идеологии является свод моральных императивов. Формально они не узаконены, но могут быть легко воссозданы из официальных заявлений, практики награждений и наказаний и, в известной степени, из литературных и прочих официально одобренных произведений искусства.

Конечно, множество моральных требований существует и в других системах и идеологиях. Например, нормы семейной жизни при классическом социализме достаточно консервативны и трудно отличимы от викторианских нравов западной цивилизации. Здесь мы будем рассмат-

---

<sup>14</sup> См. Fehér F., Heller Á. and Rigby T.H. in Rigby T.H. and Fehér F., eds. (1982).

<sup>15</sup> Как показывает следующая цитата, осуждение патерналистского государства можно найти уже у Канта: “При таком отеческом государстве (*imperium paternale*) субъекты, как малые дети, которые не могут отличить, что для них действительно полезно, а что вредно, будут вынуждены вести себя сугубо пассивно и полагаться на суждение главы государства о том, как они *должны* быть счастливы, и вообще на его доброту при желании им счастья” (Kant I. [1793] 1970, p. 74).

Отождествляя себя с патерналистским диктатором, И. Берлин так выразил данное течение мысли: «...Мне легко представить, как я принуждаю других для их же собственного блага, в их, а не в моих интересах. Тогда я заявляю, что знаю лучше их самих, чего они действительно хотят. ... Встав на такую точку зрения, я могу игнорировать действительные желания людей или обществ, запугивать, подавлять, мучить их во имя и от имени их “реальных” интересов» (Berlin I., 1969, p. 133).

ривать исключительно моральные нормы, специфические для системы и относящиеся к предмету нашего исследования – политической экономии.

От всех граждан, особенно от членов партии, ожидают соблюдения дисциплины. Оригинальность легко может быть заклеимена как эксцентричность, независимость – как упрямство и индивидуализм (слово, имеющее уничижительное значение), а критический взгляд – как неуважение к начальству, недисциплинированность и склоность. Ни одно из этих трех качеств не запрещено, но обладать ими в жизни небезопасно. Безусловная дисциплина, несомненно, будет оценена. Необходимо следовать принятому политическому курсу, одобрять решения и без колебаний повиноваться командам начальства. Такое поведение ценится и поощряется властями, способствует успешной карьере бюрократов. Политическая надежность, лояльность, преданность партии и ее идеалам (другими словами, официальной идеологии) являются главными критериями отбора. Наличие этих качеств может перевесить нехватку способностей или профессионального опыта<sup>16</sup>. И наоборот: даже большой талант или профессиональный опыт не компенсируют недостаточную лояльность, надежность или угодливость.

Изучая происхождение классической системы, не находишь подобного почтительного отношения к лояльности или угодливости ни у Маркса, ни в дореволюционных традициях европейского рабочего движения<sup>17</sup>. Самым ранним слоем, в котором можно найти корни такого чинопочитания, является революционное движение в странах, где социализм победил на основе внутренних сил [см. 2.3], в период, предшествовавший установлению в них социалистического строя. В этих странах существовали репрессивные режимы, при которых революционеры, в частности, члены коммунистической партии, подвергались гонениям и в течение длительного времени находились на нелегальном положении. Движение никогда бы не выжило без дисциплины. Более того, оно готовилось к революции, за которой последуют вооруженная борьба, партизанская война, революционный натиск и гражданская война, – все это также требует военной дисциплины. После революции, в период мирной жизни власть оказывается в руках людей, привыкших к командам и подчинению.

В переходный период партия требует дисциплины от своих рядовых членов и от функционеров партии и государства, поскольку вооруженная борьба с внутренними и внешними врагами находится в самом разгаре, страна расколота, в ней царит хаос и надо установить новый

---

<sup>16</sup> В крайней форме этот критерий сформулировал бывший одно время секретарем городской партийной организации в Варшаве С. Сташевски (S. Stasevski): “Кадровая политика партии [состоит в том, что] никто не обязан быть компетентным ни на какой должности, он просто должен быть лояльным”. (Цит. по: Toranska R., 1987, p. 187).

<sup>17</sup> Любимым изречением К. Маркса, истинного представителя европейской еврейской интеллигенции, которому глубоко чуждо было чинопочитание, было: *de omnibus dubitandum* (“подвергай все сомнению”). См.: McLellan D. (1973, p. 457).



порядок. Началась национализация заводов, других организаций, и управление ими тоже требует дисциплины.

Наиболее плодородный слой исторической почвы, на котором произрастает подобное отношение к дисциплине и лояльности как к важнейшим моральным императивам, – сам процесс создания классической социалистической системы. Ниже в книге [см. 7.3, 21.10] будет детально рассмотрено бюрократическое регулирование общества и экономики, для которого с неизбежностью требуется такая этическая позиция.

Дисциплина тесно связана с самопожертвованием. Человек должен быть готов подчинить свои личные интересы интересам более высокого порядка, как они в конкретной ситуации определены бюрократией. Если потребуется, люди обязаны выполнять сверхурочную работу. Если необходимо, они должны отказаться от стремления к материальному благополучию. Если надо, должны подчинить свою семейную жизнь государственным интересам, поскольку основное время взрослых членов семьи занято работой и политической деятельностью. В этом отношении официальная идеология вновь содержит элемент “воинского духа”: все население должно чувствовать, что оно мобилизовано. Довольно распространены взятые из военной жизни метафоры: “трудовой фронт”, “герой социалистического труда”, “борьба за производство” и т. д. Строительство социализма связано с длительной борьбой, в которой все должны исполнять свои обязанности. Те же, кто их не выполняет (или подозревается в том, что не выполняет), считаются трусами, дезертирами и предателями.

Это “военное сознание” требует и других качеств, таких, как бдительность к проискам внутренних и внешних врагов. Поскольку мирные и цивилизованные формы выражения политического согласия или несогласия (например, выбор из числа нескольких альтернатив путем голосования) отсутствуют, никогда нельзя быть полностью уверенным, поддерживают ли люди общественный строй и согласны ли с проводимым в настоящее время политическим курсом. А что если не поддерживают и не согласны? Надо быть бдительным по отношению к скрытым врагам. Требование бдительности само по себе порождает атмосферу недоверия, секретности, подозрительности, что требует совершенствования (а в действительности, многократного совершенствования) надзора.

Причина недоверия к внешнему миру и капиталистическому окружению понятна ввиду затруднительного положения, в котором находятся социалистические страны. За их границами имеется множество политиков и политических движений, оппозиционно настроенных по отношению к власти коммунистической партии и созданию социалистической системы, склонных поддерживать (или уже поддерживающих) деятельность, направленную против системы. Все это порождает самоизоляцию от внешнего мира. Любое влияние капиталистических стран, будь то политическое, культурное или просто влияние чуждого образа жизни, должно быть, насколько это возможно, предотвращено. С ве-

личайшей осторожностью надо подходить к любым политическим, экономическим, торговым и финансовым связям, поскольку внешний враг может ими злоупотребить и использовать для шантажа или как средство политического давления. Символическим изображением такой атмосферы может служить оборонительный круг, сооруженный из перевернутых в ожидании атаки повозок. Любой, кто постоянно демонстрирует это свойство изоляционизма, считается достойным человеком.

#### 4.6. Власть и идеология

Раз партия захватила власть и стала ее единственным обладателем, она никогда и ни при каких обстоятельствах не должна отказываться от нее. Сталин цитирует изречение Ленина о том, что “вопрос о власти есть коренной вопрос всякой революции”, и затем добавляет: “Взятие власти, это – только начало... все дело в том, чтобы удержать власть, укрепить ее, сделать ее непобедимой”<sup>18</sup>.

В системе ценностей официальной идеологии власть есть не просто средство достижения других первичных целей, она сама по себе становится первичным благом, самостоятельной, конечной ценностью. Об этом необходимо помнить, оценивая функционирование социалистической системы. Возвращаясь к использованной выше метафоре с выставлением оценок системе [см. 1.7], в качестве одного из предметов, или критериев, оценки можно принять следующий: насколько крепко партия держит в своих руках власть. В “школьном отчете” официальная идеология приписала бы данному предмету большой вес. Классическая система, как отмечалось в главе 3, по этому предмету заслуживает высокой отметки, поскольку воздвигает институциональный каркас, обеспечивающий сохранение власти.

Власть и официальная идеология, как подчеркивалось во введении к главе 3, неразделимы, как тело и душа. Бесполезно спрашивать, что появилось прежде: институты и организации, создавшие классическую систему, или идеи, которые побуждали к действиям членов этих институтов и организаций. Перед революцией, в переходный период и в процессе эволюции классической системы слова воплощались в дела через те или иные поступки живущих людей. В свою очередь, эти поступки, а затем потребность развивающейся системы самолегитимизироваться и оправдать свое существование постоянно приспосабливали и модифицировали идеи до тех пор, пока последние полностью не оформились в виде официальной идеологии классической системы. Институты, организации и движения, с одной стороны, программы, ожидания, убеждения, моральные требования и ценности – с другой, слились в единое целое для создания и сохранения классической системы.

---

<sup>18</sup> См. Stalin J.V. (1947, p. 39. Здесь цит. по рус. изд., с. 27).

В этом смысле есть определенное сходство между ролью коммунистической партии при классической системе и ролью католической церкви в средние века. И коммунистическая партия, и католическая церковь обладали “мирской” властью, переплетенной с властью государства, и громадным идеологическим влиянием. Каждая из них в свое время располагала гарантированной властью монополией на идеологию и преследовала всякую ересь и неортодоксальность. Каждая имела четко организованную, централизованную, иерархически построенную структуру и поддерживала жесткую дисциплину в своем аппарате.

Конечно, в таком сравнении не следует заходить слишком далеко. Роль коммунистической партии и официальной идеологии при классической системе – явление исторически уникальное, не имеющее аналогов в мировой истории.

Макс Вебер утверждал, что протестантское учение сыграло важную роль в становлении капитализма, что трудолюбие и бережливость, поощряемые протестантской этикой, явились стимулом и идеологической поддержкой капиталистического накопления, опирающегося на расширение личного богатства<sup>19</sup>. Но ни Вебер, ни кто-либо другой не настаивали на том, что значительное и тем более монопольное влияние протестантизма было жизненно важной предпосылкой развития капитализма. Католики, евреи и мусульмане тоже находились в числе пионеров капитализма, который процветал в регионах, где преобладали данные религии. В отличие от этого, обсуждаемая во второй части настоящей книги классическая система развивалась и окрепла лишь там, где только что описанная официальная идеология социализма имела господствующее влияние.

---

<sup>19</sup> См. Weber M. [1904] (1930).

Глава начинается с объяснения используемых понятий. Затем идет последовательное исследование прав собственности при классической социалистической системе.

### 5.1. Понятийный аппарат

Между капитализмом и социализмом часто проводят простое различие: капитализм связывают с частной, а социализм – с общественной собственностью. В принципе это верно, но для точного понимания существа вопроса следует использовать более тонкий понятийный аппарат.

Прежде всего необходимо различать *индивидуальные* и *общественные блага*. Примером первого вида благ может служить одежда, второго – сигналы маяка в море. Если индивид А носит какую-то одежду, индивид Б лишен возможности носить ее в то же самое время. Напротив, то, что шкипер А определяет свое местоположение по сигналам маяка, не лишает шкипера Б возможности делать это по тем же самым сигналам. В качестве других примеров общественных благ можно привести солнечный свет, человеческую речь и знания о производственных процессах. Все они являются общественным достоянием<sup>1</sup>.

Не следует путать понятия “общественное благо” и “общественная собственность”. Признаком общественного блага является то, что в каждый конкретный момент нельзя установить, в чьей собственности оно находится, в то время как индивидуальным благом можно обладать. (Последнее может находиться в собственности не только индивида, но также группы лиц или государства, однако и тогда, находясь в совместной собственности, оно не перестает быть индивидуальным благом.) Отсюда вытекает важное свойство собственности: ее исключительность. Не являющийся собственником может использовать собственность владельца, только получив на то разрешение. Для того чтобы вообще можно было говорить о собственности, нужен особый социаль-

---

<sup>1</sup> Нельзя четко отделить индивидуальные блага от общественных. Граница между ними меняется в процессе исторического развития и зависит от состояния технологии и социальных условий. Например, море за пределами территориальных вод является общественным благом, но морские державы оставляют за собой исключительное право регулировать правила рыбной ловли в прибрежных водах. Для защиты этого права собственности используются международные суды, различные законодательные и экономические санкции и, как крайняя мера, – военно-морские силы. Или другой пример. Язык также является общественным благом, но на практике простые люди лишены возможности говорить на культурном языке: этот язык, используемый особым социальным слоем, служит для него индивидуальным благом, право собственности на которое надежно защищено воспитанием и образованием.

ный механизм, обеспечивающий права собственности, другими словами, механизм, не допускающий не собственников к произвольному использованию собственности без согласия собственника.

Таким образом, собственность есть, с одной стороны, отношение между человеком и вещью (например, одежда является собственностью одного человека), с другой стороны – общественное отношение между людьми<sup>2</sup>, то есть особое отношение между собственником и не собственником, защищенное социальным механизмом обеспечения прав собственности.

Собственность – это сложное, комплексное понятие, которое можно разложить на составляющие элементы. Исследуем последние, классифицировав их по ряду критериев<sup>3</sup>.

Первый критерий касается объекта, которым владеет собственник. Таковыми объектами могут быть:

- предмет (например, одежда или машина);
- ресурс (земля или любой другой ресурс естественного происхождения);
- информация (открытие или знание о производственном процессе);
- личные способности человека – физические или умственные возможности, посредством которых может быть оказана некоторая услуга. (Вовсе не обязательно, что такие возможности принадлежат их носителю; чтобы убедиться в этом, достаточно вспомнить об эпохе рабства.)

Типичным является случай, когда один собственник одновременно владеет несколькими видами предметов, ресурсов и информации. Например, хозяин завода, состоящего из множества машин и строений, может также обладать патентом на производство. С другой стороны, вовсе не обязательно, что огромное количество вещей, “принадлежащих” заводу, принадлежит и его собственнику. Например, он не является собственником рабочей силы, а лишь берет во временное пользование за плату физические и умственные способности работника. Можно просто арендовать заводскую площадку и некоторое оборудование. Можно получить капитал на покупку завода в виде займа и т. д.

При изучении социально-экономических систем особенно важно выяснить, кто владеет средствами производства, с помощью которых могут быть созданы будущие продукты и услуги. На этом и будет сконцентрировано внимание в последующих параграфах данной главы. В то же вре-

---

<sup>2</sup>Этому аспекту особое внимание уделяется в марксистском подходе к проблемам собственности.

<sup>3</sup> Существенный вклад в развитие школы “прав собственности” внесли работы А. Алчяна и Г. Демсеца (см. Alchian A. A., 1965 и Alchian A. A. and Demsetz H., 1972). Основные идеи этой школы берут начало в более ранних теориях. Назовем только наиболее важные из них: теория неопределенности и риска Ф. Найта (Knight F. [1921] 1965) и классические работы Р. Коуза, посвященные теории фирмы и транзакционных издержек (Coase R. H., 1937, 1960).

Э. Фуруботн и С. Пейович первыми рассмотрели поведение социалистической фирмы с позиций прав собственности (Furubotn E. G. and Pejovich S., 1972). См. также: Pryor F. L., (1973).

мя я опущу проблемы, связанные с правом собственности на объекты, являющиеся для собственника предметами личного потребления<sup>4</sup>.

Второй критерий классификации касается того, кто выступает в качестве собственника. Является ли он физическим лицом – индивидом, семьей или известной группой лиц? Или это юридическое лицо – фирма, университет, пенсионный фонд или государственная организация, центральное правительство или местная власть?

Третий критерий, требующий более подробного обсуждения, касается объема прав, которыми располагает собственник. Все права собственности мы делим на три основные группы, которые в дальнейшем просто обозначаются как права типа А, Б и В. Заранее необходимо подчеркнуть, что во всех трех случаях мы имеем дело с группами, состоящими из большого числа конкретных, специфических прав собственности.

Индивид может пользоваться правами собственности единолично или на определенных условиях разделять собственность на один и тот же объект с другими индивидами. Последнее относится, например, к акционерной компании, где индивидуальное владение собственностью ограничено долей в ней индивида. При первом, самом общем рассмотрении трех основных групп прав собственности в этом параграфе названное выше различие еще не проводится и говорится только об одном “собственнике”. Позже я вернусь к этому вопросу [см. 5.2].

*А. Права на остаточный доход.* Собственник имеет право на доход от собственности. Если говорить более строго, – право на остаточную часть дохода, поскольку все затраты, связанные с использованием собственности, вычитаются из полученного с ее помощью дохода, и лишь оставшаяся его часть принадлежит собственнику<sup>5</sup>. Собственник волен решать вопрос о направлениях использования остаточного дохода – личное потребление и потребление семьи, инвестирование, приобретение дополнительной собственности и т. п.<sup>6</sup>.

Право распоряжения остаточным доходом является полным, когда собственник может, если захочет, полностью истратить этот доход на личное потребление. (Ниже мы увидим, что государственные предприятия в социалистическом обществе в данном отношении ограничены.)

Полное право распоряжения остаточным доходом может сопровождаться обязательством со стороны собственника принять на себя фи-

---

<sup>4</sup> В курсах политической экономии, которые читаются в социалистических странах, это называется личной собственностью.

<sup>5</sup> Для того чтобы пояснить понятие остаточного дохода, обратимся к положению фермера-арендатора, выплачивающего землевладельцу фиксированную арендную плату за пользование землей. В данном случае остаточный доход равен доходу от урожая минус все издержки, включая арендную плату. В этой части арендатор, а не землевладелец обладает правом собственности на произведенную продукцию.

<sup>6</sup> Применительно к капиталистическому производству это право в марксистской терминологии описывается следующим образом: собственник капитала распоряжается прибавочной стоимостью. По аналогии можно считать, что такое право собственности существует также и в других общественных системах.

нансовую ответственность по долгам, возникшим в связи с использованием собственностью, – в размере, по крайней мере, стоимости этой собственности, а возможно, и в большем объеме, вплоть до полной стоимости личного имущества собственника<sup>7</sup>.

Полное право распоряжения остаточным доходом автоматически, само по себе создает для собственника чрезвычайно сильный стимул. Если кто-то эффективно использует собственность, то образуется положительный остаточный доход, который он может употребить по своему усмотрению. Если собственность используется неэффективно, такой доход теряется, и данная собственность, а при определенных условиях даже личное имущество, могут пойти на покрытие убытков. Все другие индивиды, участвующие в использовании отдельных элементов собственности, но не обладающие полными правами распоряжения остаточным доходом, для того чтобы у них появился интерес к ее эффективному использованию, должны стимулироваться искусственно. Это есть не что иное, как простое и хорошо известное отношение, посредством которого при данном виде прав все влияет на карман собственника: он получает прибыль из положительного остаточного дохода и несет убытки при отрицательном остаточном доходе. Верно и обратное утверждение: права собственности типа А являются полными тогда и только тогда, когда использование собственности влияет на личный карман собственника<sup>8</sup>.

*Б. Права отчуждения, или передачи.* К правам данного типа относятся права, позволяющие собственнику продать собственность за деньги, сдать ее в аренду, подарить или завещать наследникам. Не все эти четыре права обязательно совпадают. Например, может быть позволено сдать предмет или ресурс в аренду, но не продать, и наоборот.

Эти права также создают автоматически возникающий, естественный стимул для владельца. Если он приобрел собственность и затем снова ее продает, то заинтересован в обеспечении максимального прироста чистой стоимости собственности в период между этими сделками. Аналогичный интерес в увеличении стоимости богатства, конечно, имеет место и в случае, когда собственность была получена в подарок или в наследство либо ею распоряжаются как подарком или наследством. Если собственник принял решение отдать собственность в аренду, то он также заинтересован в том, чтобы сделать это на наилучших условиях.

---

<sup>7</sup> Современная форма акционерного общества и другие подобные юридические институты возникли в связи с необходимостью ограничить такую ответственность [см 5.2, форма собственности (3)].

<sup>8</sup> Индивид, который может только распоряжаться остаточным доходом, но не получает от этого непосредственную прибыль и не отвечает собственным имуществом за понесенные убытки, также находится в числе тех, кто нуждается в “искусственном”, в вышеприведенном смысле, стимуле. Хотя такой индивид частично и обладает правами типа А, эффективность использования собственности не влияет на его (или ее) карман, и в этом смысле индивид не является собственником.

**В. Права управления.** Другими важными правами собственности являются права, касающиеся ее использования (управление, принятие решений и надзор). Простейшим примером здесь может служить небольшая находящаяся в частных руках компания, хозяин которой решает, каких работников нанять и уволить, что производить, по какой цене продавать продукцию и т. д.

Уже из этого примера видно, что данная группа прав не сводится к одному лишь “праву управлять”, а состоит из широкого набора специфических прав, связанных с процессом управления. Некоторые или даже большинство из них собственник может делегировать другим, обычно оплачиваемым работникам. Различные функции управления он может передать разным работникам или даже создать стратифицированную, иерархическую организацию управления. Удовлетворительное выполнение работниками функций управления собственник может обеспечить путем применения самых разнообразных схем стимулирования<sup>9</sup>.

Хотя права, сгруппированные в пунктах А, Б и В, тесно связаны между собой, в определенной степени они независимы друг от друга. Особое значение имеет тот факт, что большая часть прав типа В по многим аспектам может быть отделена от прав типа А и Б, то есть права собственности могут быть отделены от прав управления.

Автоматические, естественные стимулы, которые обеспечиваются полными правами собственности, и искусственные стимулы, создаваемые обладателям частичных прав, взаимно дополняют друг друга. Определение того, где и при выполнении каких общественных функций следует полагаться на автоматические, естественные стимулы, а где – на искусственные, является одной из фундаментальных проблем функционирования экономических систем.

Четвертый критерий классификации позволяет установить, что ограничивает собственника в осуществлении прав собственности. В реальной жизни неограниченное, ничем не обусловленное право собственности встречается крайне редко. Многие права собственности ограничены государственным и законодательным регулированием или, по крайней мере, обычным правом, традициями и принятыми моральными установками. Руки собственника связаны несметным числом ограничений даже в обществах, допускающих наибольшую свободу предпринимательства и конкуренции.

---

<sup>9</sup> Отношение *принципал–агент* анализируется в многочисленных работах. Пионерами этих исследований являются К. Эрроу (Arrow K. J., 1964), Т. Гроувз (Groves T., 1973), С. Росс (Ross S. A., 1973) и Дж. Миррлис (Mirrlees J. A., 1974, 1976). Всесторонний обзор теоретических работ в данной области см.: Hart O. and Holmström B. R. (1987), Holmström B. R. and Tirole J. (1989), Stiglitz J. E. (in *The New Palgrave*, 1987, vol. 3, p. 966–972).

Существует также заслуживающая внимания литература по вопросам иерархических структур. Пионером здесь был О. Уильямсон (Williamson O. E., 1967, 1975). Множество работ содержит теоретический и математический анализ иерархий. См., например: Calvo G. A. and Wellisz S. (1978), Koopmans T. C. and Montias J. M. (1971), Qian Y. (1990), Rosen S. (1982).



И, наконец, есть пятый критерий классификации, согласно которому необходимо различать номинальные права собственности, изложенные в имеющих законодательную силу документах, и реальные права собственности.

## 5.2. Некоторые типичные формы собственности, существовавшие до появления социалистической системы

Если взглянуть на собственность с позиции рассмотренных в предыдущем параграфе критериев ее классификации, то можно обнаружить множество *конфигураций* прав собственности (или, что то же самое, множество *отношений собственности*). Каждая конфигурация может быть описана в соответствии с тем, какой объект или какое множество объектов образует собственность, кто является собственником, какими правами и при каких ограничениях он (или она) обладает и, наконец, в какой степени этот “пакет” прав собственности является номинальным, а в какой – реальным. Теоретически число возможных конфигураций бесконечно<sup>10</sup>, но в действительности исторические системы рожают особые типы конфигураций. Далее эти типы конфигураций будут называться *формами собственности*. Каждая форма собственности есть, по существу, теоретическая модель, в которой игнорируется та или иная специфическая черта из предыдущей классификации и выделяется только несколько общих характеристик.

Прежде чем обратиться к главному предмету данной главы – формам собственности, существующим при социалистической системе, – рассмотрим вкратце три формы собственности, типичные для современного капитализма.

1. *Семейное предприятие*. Основной формой предприятия данного типа является семейная ферма, хотя, конечно, семейные предприятия возникают также и в промышленности, торговле и других секторах экономики.

---

<sup>10</sup>Это один из наиболее весомых аргументов против неквалифицированного использования марксистского толкования категории “класс” [см. 3.4]. Традиционное марксистское определение класса: совокупность людей, чьи отношения собственности, в первую очередь отношение к средствам производства, в данном обществе одинаковы. Однако из-за большого числа конфигураций прав собственности трудно решить, какую степень сходства следует ожидать от определенной конфигурации для того, чтобы отнести различных индивидов к одному классу. Являются ли абсолютный бедняк и человек, имеющий счет в банке, который приносит проценты, и сдающий в аренду летний коттедж, в равной мере представителями “рабочего класса”? Можно ли одинаково считать представителями класса капиталистов человека, чья семья владеет на основе всех прав собственности типа А, Б и В крохотным предприятием с парой занятых на нем рабочих, и состоятельного акционера, который в пределах своей доли акций обладает, в целом, правами типа А, но не вмешивается в управление компанией (права собственности типа В)? Относится ли высокооплачиваемый менеджер, к тому же являющийся держателем заметной доли акций своего предприятия, одновременно к “рабочему” и к “капиталистическому” классам?

В случае семейной фермы семья владеет землей, всеми необходимыми для работы средствами производства и скотом, а также собственным домом и сельскохозяйственными постройками. Здесь отсутствует четкое разделение между домашним хозяйством и производственным предприятием; часть продукции потребляет сама семья, часть продается на рынке. Семья использует только свой собственный труд, вообще не нанимая рабочую силу со стороны<sup>11</sup>.

На более высокой стадии экономического развития может появиться хорошо механизированное, капиталоемкое и очень производительное семейное предприятие, которое вряд ли можно назвать “мелким”. Но обычно в обществах, где победила (вызванная внутренними причинами) социалистическая революция, подобное явление не наблюдается [см. 2.3]. Семейные предприятия в них без сомнения являются мелкими, и семьи, владеющие ими, принадлежат к наиболее бедным слоям населения.

Собственник семейного предприятия обладает всеми правами типа А, Б и В. В нем собственность не отделена от управления. Семья (в традиционном обществе обычно глава семьи) является как номинальным, так и фактическим собственником и в то же время субъектом, принимающим решения по всем вопросам деловой и производственной жизни. Семья самым непосредственным образом заинтересована в успехе предприятия и не нуждается ни в каких внешних стимулах<sup>12</sup>.

Все сказанное о семейной ферме по аналогии применимо к семейным предприятиям в других секторах экономики.

При описываемых ниже формах собственности (2) и (3) владельцы основных средств производства используют свою собственность, прибегая к помощи наемного труда<sup>13</sup>. Эти собственники являются *капиталистами*. В данном случае в книге принимается марксистская терминология, называющая “капиталистами” всех, кто в указанном выше смысле является собственником фирм, где применяется наемный труд. Кстати, термин “фирма” будет означать организацию, нанимающую рабочую силу на постоянной основе. Формы собственности (2) и (3) относятся к капиталистическим фирмам. Социалистические фирмы будут рассмотрены в параграфе 5.3.

---

<sup>11</sup> Для простоты мы игнорируем временно нанимаемую рабочую силу. Если на ферме постоянно применяется наемный труд, она уже не является “чисто” семейным предприятием.

Форма собственности, описываемая в этой книге как чисто семейное предприятие, более или менее совпадает с тем, что в марксистской терминологии именуется “мелко-товарным производством”.

<sup>12</sup> Этот момент ярко отражен в заголовке статьи Лестера Туроу: “Кто сидит с большой коровой?” (Lester Thurow, *Financial Times*, September 6, 1986). Для семейной фермы ответ ясен – семья, или, точнее, тот ее член, кто получил задание от главы семейства.

<sup>13</sup> Категория “право собственности”, по определению, распространяется также на труд: в какой степени им распоряжается сам индивид, а в какой он находится в распоряжении другого человека (рабовладельца, феодала) либо обеспечивших занятость капиталистической фирмы или государства.

2. *Управляемая собственником частная фирма с неограниченной ответственностью.* Использование или неиспользование наемного труда служит четким критерием различия между формами собственности (1) и (2). Это различие, незаметное на предприятиях с небольшим числом занятых, становится очевидным в случае средних и крупных фирм.

Собственником может быть индивид или семья, но посторонние люди также могут объединиться и создать совместную собственность. (Последнее, наряду с другими различиями, четко отделяет форму собственности (2) от формы собственности (1) – предприятия, остающегося строго в рамках семьи.) Владельцы полностью обладают как правами собственности (права типа А и Б), так и основными правами по принятию решений (права типа В). Производство и маркетинг находятся в ведении самих собственников, которые уступают наемным работникам только посты управляющих более низкого ранга с небольшими полномочиями. Таким образом, хозяева работают вместе с наемными работниками (и противостоят им) как живые, осязаемые личности.

Чистая прибыль целиком принадлежит собственникам. Тем не менее, если фирма станет неплатежеспособной, они будут отвечать по долгам всем своим личным имуществом, а не только имуществом фирмы. (Это, как будет показано ниже, является главным отличием данной формы собственности от акционерной.) Личный доход и благосостояние хозяев тесно и однозначно связаны с доходом и имуществом фирмы.

3. *Акционерное общество, находящееся в частной собственности.* При этой форме предприятием коллективно владеет большое число собственников. Иногда основная масса акций концентрируется в немногих руках; в этом случае главные собственники могут стать “видимыми”, но зачастую акционеры не находятся на виду, и собственность, в отличие от формы (2), “не персонифицирована”.

Мы опустим случаи, когда большая часть акций (или даже все акции) компании принадлежат государству, и ограничимся компаниями, акции которых являются собственностью частных лиц, не принадлежащих государству юридических лиц и частных институтов<sup>14</sup>.

Остаточный доход компании принадлежит акционерам, получающим часть его в форме дивиденда на акции, в то время как другая часть реинвестируется (право собственности типа А). Акционеры могут свободно распоряжаться акциями, то есть той долей собственности компании, которую они представляют (право собственности типа Б).

---

<sup>14</sup> Американская и английская терминология может легко ввести в заблуждение читателя, не вполне с ней знакомого. Компания называется “общественной” (public), если ее акции котируются на фондовой бирже, удовлетворяя условиям, установленным ей для котировки. Слово “общественная” не относится к форме собственности, а означает доступность для общественности акций компании как объекта купли–продажи на фондовом рынке. Акции такой компании могут находиться исключительно в частных руках, но ими также может владеть государство.

Кроме того, акционерная компания отличается от формы собственности (2) тем, что ответственность в ней ограничена: собственник отвечает по обязательствам компании только в пределах своих инвестиций (то есть стоимости акций собственника). Акционерная компания – не сумма индивидуальных собственников, она является обособленным юридическим лицом. Если фирма окажется неплатежеспособной и акции утратят свою стоимость, на личное имущество акционера это не повлияет. Таким образом, связь личного дохода и личного имущества, с одной стороны, и дохода фирмы и ее имущества – с другой, не так полна и симметрична, как при форме собственности (2). Тем не менее она остается достаточно сильной: главный интерес акционера заключается в том, чтобы компания была прибыльной и имела хорошие виды на будущее.

Последнее слово при решении вопроса о распределении остаточного дохода принадлежит общему собранию акционеров, но даже в подготовке собрания решающую роль играют высшие менеджеры. Номинально они – только служащие собственников, которые могут уволить их в любое время и назначить на их место других. Однако акционеры часто не организованы, и в результате управляющие становятся в значительной степени независимыми. В этом проявляется отсутствующее в формах собственности (1) и (2) отделение собственности от управления<sup>15</sup>.

Итак, на практике группа прав собственности, относящихся к управлению (права типа В), большей частью, хотя и не полностью, переходит в руки высших управляющих. Однако, сколь бы велика ни была их власть, они по-прежнему сильно зависят от акционеров. На них действует множество стимулов. Если компания процветает, развивается и имеет хорошие виды на длительную перспективу, ведущие менеджеры будут получать очень высокие оклады и премии. Но, возможно, еще более сильными являются негативные стимулы. Если менеджеры плохо управляют компанией и ожидается, что результаты ее работы будут неудовлетворительными, или если позиции компании относительно ее конкурентов ухудшаются, акционеры могут “проголосовать ногами”: постараются избавиться от своих акций, цена которых упадет. В результате может случиться, что новая, более энергичная группа менеджеров примет на себя управление компанией, положив конец господству прежней команды руководителей. Таким образом, вся карьера управляющего зависит от успехов и неудач компании и того, высокую или низкую прибыль получают собственники.

Все три рассмотренных выше формы собственности относятся к более широкому классу конфигураций прав собственности, а именно, к *формам частной собственности*. Этот класс содержит и другие

---

<sup>15</sup> Для уяснения того, как акционеры уступают власть управляющим, см.: Berle A. A. and Means G. C. [1932] (1968). См. также: Burnham J. (1941), где введен термин “революция управляющих”, и Chandler A. D. (1977).

конфигурации, которые здесь не могут быть описаны. Но, в любом случае, трех приведенных примеров достаточно для понимания того, что такое формы собственности<sup>16</sup>.

### 5.3. Государственная фирма

В соответствии с общим планом книги я не буду рассматривать историю появления форм собственности, присущих классической социалистической системе, а сразу перейду к “конечному продукту” – зрелым, устоявшимся формам. По ходу дела я, пожалуй, лишь кратко упомяну некоторые особенности развития тех или иных форм собственности.

Первой и самой важной формой собственности является бюрократическая, принадлежащая государству фирма<sup>17</sup>. (Для краткости слово “бюрократическая” будет, как правило, опускаться.) Доля государственного сектора в различных социалистических и капиталистических странах показана в таблице 5.1.

Форма собственности, представленная государственными предприятиями, занимает в социалистической экономике “командные высоты”<sup>18</sup>, позволяющие ей доминировать над негосударственным сектором. Это – добывающая и обрабатывающая промышленность, производство электроэнергии, транспорт, внутренняя оптовая и внешняя торговля, банковский сектор и страхование. С другой стороны, сельское хозяйство, розничная торговля и сфера услуг для широких слоев населения не рассматриваются как “командные высоты” и хотя и в них также возникают государственные фирмы, бок о бок с ними существуют и, возможно, даже преобладают другие формы собственности.

Номинальным собственником государственной фирмы является государство в лице центрального правительства. Согласно официальной идеологии, данный сектор есть собственность “всего народа” или “всего общества”. Это отличает ее от других не частных форм собственности, например, от фирмы, принадлежащей региональной государственной структуре, или от кооператива. Здесь собственни-

---

<sup>16</sup> Государственные фирмы существуют также и в несоциалистических социально-экономических системах. Одни из них полностью принадлежат государству, другие находятся в смешанной собственности при доминирующей роли государственной собственности (например, фирма, в которой государство владеет большинством акций). Эта форма собственности не будет разбираться сколько-либо подробно.

<sup>17</sup> Государственная фирма в классической социалистической системе демонстрирует целый набор ярко выраженных свойств, характерных также (правда, не в столь крайней форме) для государственных фирм в капиталистических странах. (См., например, обсуждение вопросов, связанных с деперсонификацией собственности в этом параграфе, отношениями между бюрократией и государственной фирмой [7.3–7.5] и слабостью финансовой дисциплины на государственных фирмах [8.4].)

<sup>18</sup> Выражение введено в обращение Лениным.

Таблица 5.1

## Доля общественного сектора в экономике различных стран

	Год	Удельный вес, %
<i>Социалистические страны</i>		
Болгария	1970	99,7
Куба <sup>a</sup>	1988	96,4
Чехословакия	1988	99,3
Восточная Германия	1988	96,4
Венгрия	1988	92,9
Польша	1988	81,2
Румыния	1980	95,5
Вьетнам	1987	71,4
Югославия <sup>b</sup>	1987	86,5
<i>Капиталистические страны</i>		
Австрия	1978–1979	14,5
Франция	1982	16,5
Греция	1979	6,1
Италия	1982	14,0
Испания	1979	4,1
Великобритания	1978	11,1
Соединенные Штаты	1983	1,3
Западная Германия	1982	10,7

*Источник:* данные по социалистическим странам для данной книги собрал П. Михальи на основе официального Статистического ежегодника стран – членов СЭВ (1989, с. 49) и Savezni Zavod za Statistiku (Федеральное статистическое управление, Белград) (1988, р. 93); данные по капиталистическим странам заимствованы из Milanovic B. (1989, р. 15).

*Примечание.* Показатели по социалистическим странам даны в процентах к национальному доходу, по капиталистическим – в процентах к ВВП. Для социалистических стран они включают не только государственные фирмы и организации, но также сельскохозяйственные кооперативы и чистую продукцию семейных наделов, то есть частных земельных участков, используемых членами этих кооперативов. Незарегистрированный вклад неформальной экономики не рассматривается. Таким образом, приведенные данные неточно отражают вклад частного сектора, поскольку включают продукцию личных подсобных хозяйств и исключают неформальный сектор.

<sup>a</sup> Только государственный сектор

<sup>b</sup> Рассчитано на основе валового материального продукта в ценах 1972 г.

ком официально выступает лишь часть населения (жители соответствующего региона или члены кооператива).

Для того чтобы понять, что же стоит за номинальными отношениями, присущими данной форме собственности, и проанализировать ее реальное содержание, следует более внимательно рассмотреть, какие конкретные права собственности ей сопутствуют.

А. Первой и основной группой прав собственности являются права распоряжения остаточным доходом от использования собственности. При классическом социализме этот остаточный доход направляется в центра-

лизированный бюджет государства. Здесь отсутствует четкое разграничение между тем, что в капиталистической системе называется “налогообложением” компании со стороны государства, и тем, что рассматривается в качестве прибыли фирмы. Сумма всех платежей в государственный бюджет образует централизованный чистый доход государственного сектора.

Учитывая это, точно определить, что представляет собой “остаточный доход”, довольно затруднительно. Одна и та же центральная бюрократия принимает за государственную фирму решение о ценах на ее продукцию, о величине заработной платы, которую та должна платить рабочим, о ценах на используемые фирмой средства производства и о размерах отчислений в бюджет. Бюрократия сама решает, какая часть валового дохода каждой государственной фирмы должна быть направлена в централизованный чистый доход (или какую бюджетную поддержку получит фирма, то есть насколько велик ее отрицательный чистый доход). Конечно, тот же подход применяется к совокупности всех государственных фирм: бюрократия решает, какая часть общего дохода бюджета поступит из централизованного чистого дохода государственного сектора, а также определяет статьи и каналы получения остальной части государственного дохода. Во многом аналогичен подход и к расходной части бюджета. Величина средств, выделяемых из центрального бюджета по любой статье какой-либо государственной фирме или совокупности всех государственных фирм, не зависит от объема средств, полученных от той же фирмы или совокупности всех государственных фирм.

Подведем итог. Остаточный доход при данной форме собственности есть экономическая величина, произвольно устанавливаемая бюрократией. Но раз она установлена (в технических терминах финансового управления), то поступает в централизованный доход государства, и в этом смысле собственником выступает “государственная казна”. Итак, если мы зададимся вопросом, кто контролирует государственный бюджет и кто устанавливает все экономические параметры (цены, заработную плату, налоги и т. д.), которые, как только что было установлено, служат факторами, определяющими размер чистого дохода, то ответ на него будет очевиден: это право распоряжения принадлежит бюрократии. Таким образом, за безликим институтом “государственная казна” стоит группа лиц, находящаяся у власти, и это ей принадлежат права собственности типа А.

Права собственности типа А здесь в одном отношении шире, а в другом – уже, чем в случае с частным собственником. Применительно к частному собственнику об остаточном доходе говорят в строгом смысле этого слова. Его объем хотя и зависит от деятельности частного собственника, но также обусловлен и не зависящими от него факторами (такими, как рыночные цены и государственные налоги). Между тем централизованный чистый доход государственного сектора, как мы видели, почти полностью определяется самой бюрократией. С другой стороны, право распоряжения здесь уже, поскольку ни один отдельно взятый представи-

тель бюрократии не имеет полного права распоряжения остаточным доходом. Это право ограничено “паутиной” инструкций и запретов.

Права собственности типа А сконцентрированы в руках тех, кто оказывает наибольшее влияние на составление планов, определение государственных доходов и расходов, цен и заработной платы. Но на этих уровнях принятия решений права, личный доход и благосостояние наиболее влиятельных лиц не связаны с доходом и имуществом государственных фирм. Никакая часть прибыли государственной фирмы не переходит автоматически в карманы этих представителей бюрократии, и, в свою очередь, они не должны покрывать из своих карманов никакие убытки государственной фирмы. Поскольку связь между “своим карманом” и остаточным доходом государственной фирмы полностью отсутствует, те, кто в других отношениях имеют решающий голос при распределении остаточного дохода, с этой точки зрения вообще не являются реальными собственниками. Автоматический, естественный стимул, присущий частной собственности, здесь не действует. Общество всецело должно полагаться на искусственные стимулы.

В классической социалистической системе для создания у высших управляющих государственных фирм определенной заинтересованности в увеличении прибылей применяются различные методы стимулирования, которые могут также распространяться и на всех работников фирмы. Но обычно такая заинтересованность не слишком велика. Размеры (как правило, небольшие) и точную формулу стимулирования вышестоящие власти устанавливают произвольно, так что последняя становится простым средством управления (то есть видом стимулирования, ранее названным искусственным), а не правом собственности типа А, когда весь остаточный доход принадлежит собственнику.

Б. Государственные фирмы не являются объектом купли или продажи; они не могут быть сданы в аренду, переданы или получены в наследство. В классической социалистической системе правом их отчуждения не обладает никто, даже “государство” как номинальный собственник.

В. Правами управления собственностью обладает бюрократия. Деятельность государственной фирмы контролируется иерархически организованной внутри нее бюрократией, которая образует нижние уровни иерархии, охватывающей все общество. Над ней еще существуют многочисленные уровни вплоть до вершины иерархической пирамиды власти – высшего лица в системе. Хотя права собственности типа В принадлежат бюрократии как единому целому, они в ее рамках распределены неравномерно – в соответствии с относительным влиянием отдельных органов аппарата и личностей. Бюрократическое управление будет подробно рассмотрено в следующей главе. Здесь же необходимо только сформулировать несколько понятий, тесно связанных с предметом данной главы.

Бюрократический аппарат, осуществляющий непосредственное управление (права собственности типа В) государственными фирмами, организа-



ционно отделен от аппарата, занимающегося финансовыми делами государства (и пользующегося правами собственности типа А). Только на самом верху эти две ветви бюрократии оказываются под общим руководством генерального секретаря партии, политического комитета и правительства.

Вопрос о том, действует ли бюрократия на благо всех людей или в своих более узких интересах, когда она использует права собственности типа А и В (то есть права распоряжения остаточным доходом и права управления), можно оставить открытым, поскольку он не относится к выяснению природы собственности. Частный капиталистический собственник остается таковым, даже если он (или она) постоянно направляет весь свой доход на альтруистические цели и управляет предприятием так, что его продукция в наивысшей степени служит интересам людей. Точно так же, даже если руководящий слой бюрократической социалистической власти будет вести аскетический образ жизни, считать своей важнейшей задачей подъем материального уровня жизни населения и эффективно ее решать, отношения собственности применительно к государственной фирме останутся бюрократическими в описанном выше смысле.

Из сказанного следует, что выражение “общенародная собственность” – просто идеологическое клише. Оно не отражает реальные отношения собственности, которые существуют на государственной фирме при классическом социализме.

Вспомним, что было установлено в предыдущем параграфе применительно к формам частной собственности в отношении ее деперсонализации и отделения прав собственности от прав управления при переходе от семейного предприятия к акционерной компании. Ясно, что в классической социалистической фирме обе эти тенденции доведены до абсолютных пределов.

Деперсонализация собственности достигает крайних форм. Какую государственную фирму ни возьми, не существует конкретного лица, семьи или небольшой группы партнеров, на которых можно было бы указать как на собственников. Поскольку никто не кладет в свой карман прибыль и не обязан из своего же кармана покрывать убытки, собственность в этом смысле не только деперсонализирована, но и уничтожена. Государственная собственность принадлежит всем и никому.

В деперсонализированной, обезличенной бюрократии существует строгое разделение между бюрократическим аппаратом, собирающим остаточный доход, и аппаратом, управляющим производством. Однако необходимо добавить, что при социализме по сравнению с соответствующим разделением функций при капитализме имеет место определенное их “воссоединение”. В конечном счете, бюрократия при классическом социализме является централизованным, однородным общественным образованием, использующим иерархическое разделение ответственности для реализации специфического набора прав собственности: некоторых прав владения и всех прав управления.

## 5.4. Другие формы государственной собственности

После довольно подробного обсуждения формы собственности, в которой находится принадлежащая центральному правительству фирма, кратко остановимся на других формах государственной собственности, существующих при социализме.

Одной из распространенных форм государственной собственности является фирма, принадлежащая региональной государственной структуре (национальному или местному правительству в федеративных государствах, областному, городскому или сельскому совету). К данной форме собственности применимо все, сказанное в параграфе 5.3, за исключением того, что номинальным собственником здесь является государственная структура меньшего территориального образования. Но такая региональная государственная структура сама является частью всеохватывающего бюрократического режима и подчинена вышестоящим уровням управления.

Еще одна столь же распространенная форма – организация, имущество которой находится в собственности государства (либо центрального правительства, либо региональной государственной структуры) и под государственным управлением, но которая юридически не является “фирмой”. Более привычное ее название – *бюджетная организация*. Данный вид учреждений даже формально не обязан иметь доходы для покрытия своих расходов. Весь полученный доход передается в государственный бюджет, из которого, в свою очередь, покрываются все понесенные расходы. (Этим организация отличается от государственной фирмы – между ее счетами и государственным бюджетом просто осуществляется “перелив” положительного или отрицательного сальдо доходов и расходов.) Примерами организаций данного вида являются управляемые государством университеты, больницы и музеи.

Заманчиво было бы сравнить эти организации с некоммерческими организациями в капиталистических странах, которые сами могут быть противопоставлены капиталистическим фирмам, нацеленным на получение прибыли. Однако такое сравнение не вполне корректно. Ведь в действительности и у государственной фирмы в классической социалистической системе нет реальных мотивов для получения прибыли [см. 8.4], а решение о том, будет ли конкретное учреждение юридически называться “фирмой” или “бюджетной организацией”, является чисто произвольным<sup>19</sup>. С точки зрения предмета данной главы – отношений собственности – между ними практически нет разницы. Все права собственности применяются в них аналогично. Каждая есть разновидность бюрократической государственной собственности.

---

<sup>19</sup> В официальной марксистской политической экономии проводится различие между производственной и непроизводственной сферами; образование, услуги, культура и здравоохранение отнесены к непроизводственной сфере. Обычно в производственной сфере действуют фирмы, в то время как в непроизводственной – бюджетные организации.

## 5.5. Кооператив

Второй основной формой собственности в классической социалистической системе является кооператив<sup>20</sup>. Она более распространена в сельском хозяйстве, поэтому подробнее мы рассмотрим кооперативы именно в этой отрасли.

В различных странах сельскохозяйственные кооперативы называются по-разному, например, в Советском Союзе они именуются *колхозами*. В соответствии с общим планом книги основной упор будет сделан на изучении общих для всех кооперативов свойств<sup>21</sup>.

В большинстве стран классический сельскохозяйственный кооператив занимается исключительно производственной и торговой деятельностью. Номинально это – организация, основанная на добровольном объединении ее членов, которые совместно владеют средствами производства и сами выбирают своего руководителя. На практике все обстоит иначе.

Массовая коллективизация произошла почти во всех социалистических странах, в которых в конечном счете утвердилась социалистическая система<sup>22</sup>. В таблице 5.2 и на рисунке 5.1 приведены данные о коллективизации в Советском Союзе. До этого существовали сельскохозяйственные кооперативы, организованные более или менее добровольно, но на них приходилась лишь небольшая часть производства. Преобладающей формой собственности в сельском хозяйстве были семейные предприятия, не использовавшие наемного труда на регулярной основе. Кроме того, имелись частные сельскохозяйственные предприятия (их было немного), применявшие наемный труд. Первые, по марксистской классификации, являются мелкими товаропроизводителями, вторые – капиталистическими фермами. Помимо регулярного применения наемного труда существовали и другие критерии для классификации фермы как капиталистической: владение участком земли или поголовьем скота, превышающими определенные размеры, молотилкой или другим крупным оборудованием. В Советском Союзе крестьяне –

---

<sup>20</sup> Управляемые государством кооперативы, которые мы будем рассматривать, следует отличать от небольших кооперативов, появившихся в ходе реформ. Последние напоминают частные товарищества [см. 19.2].

<sup>21</sup> Экономисты как в социалистических, так и несоциалистических странах используют выражение *коллективная собственность*. Мы воздерживаемся от употребления этого термина, поскольку он может ввести в заблуждение: описанная в предыдущих параграфах бюрократическая государственная собственность и номинально, и фактически также является “коллективной”. Коллективный характер данной формы собственности становится особенно очевидным, если ее сравнивать с индивидуальной, частной собственностью.

<sup>22</sup> Некоторые отличия характерны лишь для Югославии и Польши. Несмотря на то, что и там осуществлялась насильственная коллективизация, она проводилась непоследовательно; в результате значительная часть сельского хозяйства осталась не коллективизированной и была представлена семейными предприятиями. В этом отношении указанные две страны так никогда полностью и не создали классической системы в чистом ее виде.

Таблица 5.2

**Коллективизация сельского хозяйства в Советском Союзе**

Год	Число колхозов, тыс.	Доля коллективизированных хозяйств в общем числе крестьянских хозяйств, %	Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства (1928 г. = 100%)	Темпы роста продукции животноводства (1928 г. = 100%)
1913	—	—	96	87
1918	1,6	0,1	—	—
1928	33,3	1,7	100	100
1929	57,0	3,9	93	87
1930	85,9	23,6	88	65
1931	211,1	52,7	84	57
1932	211,1	61,5	76	48
1933	—	—	82	51
1934	—	—	86	52
1935	245,4	83,2	99	74
1936	—	—	93	76
1937	—	—	116	83
1938	242,4	93,5	107	100

Источник: Gregory P. R. and Stuart R. C. (1986, p. 109, 111).

мелкие капиталисты были известны под названием “кулаки”, которое прижилось и в других социалистических странах.

Во время массовой коллективизации для того, чтобы заставить владельцев мелких крестьянских ферм отказаться от единоличного ведения хозяйства, вступить в кооператив и передать ему землю<sup>23</sup> и другие средства производства, использовались настойчивое убеждение, угрозы и жестокие репрессии против тех, кто оказывал сопротивление. Мелкие капиталистические (кулацкие) фермы были конфискованы. Их владельцы в Советском Союзе и некоторых других социалистических странах подверглись гонениям: массовому физическому насилию, депортациям, арестам и казням. Зачастую такому же обращению подвергались и крестьяне, являвшиеся мелкими товаропроизводителями, которых огульно объявляли кулаками. Все это увеличивало страх у их соседей и помогало склонять людей к массовому вступлению в кооператив.

Ущерб, нанесенный принудительной коллективизацией<sup>24</sup>, надолго оставил свой след на сельскохозяйственной кооперации. Жестокий массовый террор прекратился лишь после того, как кооперативный сектор

<sup>23</sup> В некоторых социалистических странах земля была национализирована сразу после революции, так что перед коллективизацией она номинально находилась в государственной собственности, хотя реально правами собственности пользовались сельские фермеры (например, так было в Советском Союзе). В других социалистических странах (например, в Югославии) крестьяне-единоличники обладали и номинальными правами на свою землю.

<sup>24</sup> Об истории принудительной коллективизации в Советском Союзе см., например: Davies R. W. (1980), Lewin M. [1968] (1974), Conquest R. (1986).



Рисунок 5.1. Коллективизация сельского хозяйства в Советском Союзе

Источник: Gregory P. R. and Stuart R. C. (1986, p. 109, 111).

был институционализирован и упорядочен. Поскольку у крестьян в классической социалистической системе не было выбора, кооперативы нельзя изображать как добровольные объединения даже после их институционализации. Крестьяне не могут свободно выбирать: (1) выйти ли из кооператива (или воздержаться от вступления в него, если они никогда не были его членами) и вместо этого работать на семейном предприятии, основанном на частной собственности; (2) применять ли на постоянной основе, если они могут это себе позволить, наемный труд на собственных сельскохозяйственных предприятиях; (3) вступить ли добровольно в кооператив (или, если они уже являются его членами, оставаться таковыми по доброй воле). Всякий, кто хочет работать на земле, должен быть членом кооператива (или, возможно, работником государственной фермы).

Руководители кооператива лишь номинально избираются его членами. В действительности, они — назначенные представители бюрократии, и в этом отношении их положение не отличается от положения чиновников партии, массовых организаций, депутатов национальных или местных законодательных органов, занимающих выборные должности [см. 3]. Они также полностью зависят от бюрократии более высоких уровней.

Руководство кооператива не может принимать самостоятельных решений об использовании доходов кооператива. Их использование ограничено общими правилами и случайным, произвольным вмешательством сверху (отсутствуют права собственности типа А).

Руководство не может отчуждать средства производства кооператива. Вышестоящие власти принимают решения о передаче тех или иных средств производства и о слиянии кооперативов (отсутствуют права собственности типа Б).

У руководства нет свободы при принятии решений об использовании средств производства. Кооператив точно так же находится под управлением централизованной бюрократии, как и любая государственная фирма [см. 7] (отсутствуют права собственности типа В).

Из сказанного следует, что при классической системе почти не существует реальных, ощутимых различий между государственной и кооперативной формами собственности. Последняя является лишь некоей разновидностью бюрократической государственной собственности, имеющей курьезную кооперативную форму. Фактически кооперативы действуют как “национализированные”, и их собственность можно рассматривать как квазигосударственную.

Единственным существенным отличием от государственной фирмы является то, что члены кооперативов в Советском Союзе и в большинстве стран Восточной Европы имеют право возделывать небольшой участок частной земли, называемый *личным подсобным хозяйством (ЛПХ)*. Это – очень скромное владение, и крестьяне фактически имеют на нем в личной собственности лишь часть средств производства. Кооператив отводит человеку клочок земли, который в любое время может быть отобран и заменен на другой крохотный участок. Часть необходимого оборудования арендуется у кооператива или у государственной фермы. Несмотря на то, что крестьянская семья обладает неполными правами собственности на семейный надел, в них входит право на остаточный доход (права собственности типа А). Этого достаточно для поддержания стимула к работе: доля ЛПХ в общем национальном производстве продукции животноводства, овощей и фруктов намного превосходит удельный вес занимаемых ими сельскохозяйственных угодий. Данные об ЛПХ советских колхозников приведены в таблице 5.3<sup>25</sup>.

Чем же обусловлено возникновение кооперативного сектора в сельском хозяйстве? Этот вопрос распадается на две части. Первая – что послужило толчком к уничтожению форм частной собственности? Вторая – если уж подобное произошло, почему это не было сделано открыто, в форме национализации?

Во время проведения коллективизации большой упор в официальной пропаганде делался на аргументы, относящиеся к текущему моменту (например, во время коллективизации в Советском Союзе основным аргументом была чрезвычайная ситуация со снабжением городов хлебом). Но с самого начала официальная пропаганда коллективизации также подчеркивала ее долгосрочный экономический эффект: преимущество крупного предприятия над мелким, возможность экономии, обусловленной увеличением масштабов производства. Согласно этой аргументации, производительность мелкого семейного предприятия низка,

---

<sup>25</sup> Схожая ситуация была и в сельском хозяйстве Болгарии. В 1985 г. 37% цыплят, 46,5% мясной продукции и 53,1% яиц Болгария получала от мелких семейных хозяйств, на которые приходилось только 12,8% обрабатываемых земель (см. McIntyre R. J., 1988, p. 105).

Таблица 5.3

## Личное подсобное хозяйство в Советском Союзе

Год	Доля дохода от личного подсобного хозяйства в общем доходе колхозников, %	Доля личного подсобного хозяйства в общем производстве:	
		мясо, %	яйца, %
	1	2	3
1960	45		
1965		40	67
1970	35		
1975		31	39
1980	28		
1983		29	30
1985	26		

*Источники:* столбец (1) – Trembl V. G. (1987, table A3); столбцы (2) и (3) – Gregory P. R. and Stuart R. C. (1986, p. 270).

а значительная часть продукции потребляется внутри самого семейного хозяйства, в результате ферма поставляет на рынок мало продуктов. Утверждалось, что производительность крупномасштабного производства будет намного выше. И даже если собственное потребление хозяйства не сократится, доля поставляемой на рынок продукции, согласно официальной идеологии, ощутимо возрастет<sup>26</sup>.

Надо заметить, что такая аргументация созвучна мнениям, встречающимся в западной экономической литературе<sup>27</sup>. Целесообразно объединить мелкие фирмы в крупные, если последние более эффективны, что может обеспечить рост прибыли. Коротко остановимся на этом рассуждении. Ключевой вопрос здесь заключается в том, действительно ли эффективность крупных предприятий выше? На данный вопрос нельзя дать общий ответ, верный для любого сектора экономики или процесса объединения мелких предприятий в крупные без учета социальной, политической и экономической среды, в которой действуют мелкие или крупные предприятия. Во всяком случае, крупномасштабное коллективное ведение сельского хозяйства в классической социалистической системе не показало себя более продуктивным и эффективным, чем мелкое.

Как бы то ни было, стимулы к коллективизации не ограничивались только экономическими соображениями и эффективностью. Политиче-

<sup>26</sup> Крупномасштабное (государственное и коллективное) ведение сельского хозяйства посредством коллективизации повышает производительность труда: “Теперь ... крестьяне имеют возможность объединить свой труд с трудом своих соседей, ... и производить гораздо больше, чем раньше, при той же затрате труда” (Stalin J. V., 1947, p. 312. Здесь цит. по рус. изд., с. 318).

<sup>27</sup> По вопросу о теории транзакционных издержек и о взаимоотношении иерархий и рынков см.: Coase R. H. (1937), Williamson O. E. (1975).

ские мотивы, попытка укрепить власть бюрократии играли столь же важную, если даже не большую, роль<sup>28</sup>. Основанное на частной собственности крестьянское сельское хозяйство несовместимо с тоталитарной властью бюрократии, поскольку может представлять независимую социальную, политическую и экономическую силу, в то время как включенные в состав централизованной бюрократии управляющие крупных кооперативов полностью интегрированы в тоталитарную структуру власти. Независимость и самоутверждение частного крестьянства исчезают, и больше никакой разницы между зависимостью от бюрократии сельского населения и любого другого слоя общества не существует.

Более того, само уничтожение частной собственности и создание общественной собственности обладает для стоящих у власти самостоятельной ценностью. Это относится и к мелким семейным предприятиям, где, как полагают, ведущий индивидуальное сельское хозяйство крестьянин будет заражен “мелкобуржуазным” эгоизмом, стремлением уклониться от служения общему благу, жадностью и отсталостью. Наконец, где бы ни распространялось мелкое производство, процесс накопления будет постоянно воспроизводить капиталистическую собственность: самые трудолюбивые и удачливые крестьяне, ведущие сельское хозяйство в мелком и среднем масштабе, станут кулаками [см. 19.3].

Что касается второй части вопроса, то использование кооперативных форм (вместо открытой национализации) и терпимость к семейному ведению сельского хозяйства есть компромисс между конечной целью и текущими общественными реалиями. Действительные и вымышленные уступки заметно снижают сопротивление и до некоторой степени примиряют крестьянские массы с утратой возможности самостоятельно заниматься сельским хозяйством.

На то, что это всего лишь компромисс, указывают постоянно повторяющиеся официальные заявления, согласно которым кооперативная собственность есть более низкая, чем государственная, форма социалистической собственности. Следовательно, она может быть только переходной, хотя процесс перехода может продлиться долго. В конечном счете все производство должно осуществляться в рамках общественной собственности<sup>29</sup>.

В действительности государственные фермы существовали в сельском хозяйстве классической системы с самого начала. (В Советском

---

<sup>28</sup> О взаимосвязи между выбором организационных форм и усилиями политической власти см.: Marglin S. (1976).

<sup>29</sup> Эту мысль можно найти уже у Маркса: “Чтобы освободить трудящиеся массы, кооперативный труд должен развиваться в общенациональном масштабе и, следовательно, на общенациональные средства” (Marx K. [1864] 1975a, p. 12. Здесь цит. по рус. изд., с. 10). В последнем экономическом произведении Сталина обсуждалось, “какие мероприятия необходимы для того, чтобы поднять колхозную собственность... до уровня общенародной (“национальной”) собственности” (Stalin J.V., 1952, p. 65. Здесь цит. по рус. изд., с. 10).



Союзе они назывались *совхозами*<sup>30</sup>.) Долгосрочная тенденция к вытеснению кооперативной формы собственности подтверждается тем фактом, что отношение числа государственных ферм к числу кооперативов в некоторых социалистических странах устойчиворосло<sup>31</sup>.

В связи со сказанным отметим один аспект положения китайской коммуны. Процесс коллективизации там пошел еще дальше, чем в Советском Союзе и во многих других социалистических странах. Были ликвидированы даже такие остатки частного производства, как личные подсобные хозяйства в советских колхозах. Коммуны не ограничивали свою деятельность только сельскохозяйственным производством: они занимались также промышленной, торговой и другой деятельностью, связанной с оказанием услуг. Частично в коллективной форме осуществлялось даже потребление. Дальше зашла и концентрация власти, поскольку коммуна сочетала функции государственной администрации и экономического управления. Таким образом, коммуна стала бюрократической властью, фирмой и потребительским сообществом, или, скорее, конгломератом, осуществляющим разнообразные виды деятельности, возвышавшимся над индивидуальными домашними хозяйствами.

До сих пор в этом параграфе рассматривалось только сельское хозяйство. Однако кооперативы существуют также и в других отраслях классической социалистической экономики, но по основным своим свойствам они не отличаются от сельскохозяйственных кооперативов, а их удельный вес в производстве соответствующих отраслей экономики намного ниже. Поэтому для краткости я воздерживаюсь от их подробного описания.

## 5.6. Частная собственность и частное производство

Использующие наемный труд частные фирмы в классической социалистической системе либо отсутствуют вовсе, либо ограничены небольшим сегментом экономики. Почти полное уничтожение частного капитала – вот что официальная идеология считает главным критерием социализма. Социалистическими признаются только государственная и кооперативная формы собственности.

Тем не менее в классической социалистической системе выживает множество форм частной собственности (и отчасти относящаяся к ним

---

<sup>30</sup> На протяжении длительного периода в Советском Союзе наряду с совхозами функционировал и другой вид государственной организации, обслуживающей производство сельскохозяйственной продукции – машинно-тракторные станции. Они сдавали колхозам в аренду крупную технику (такую, как тракторы и зерноуборочные комбайны). Одно время колхозы даже не имели права покупать крупные машины, поскольку собственность на них была монополизирована машинно-тракторными станциями. Это еще больше увеличивало зависимость колхозов от “откровенно” государственного сектора. Такие станции были созданы и в нескольких других социалистических странах.

<sup>31</sup> В 1953 г. в Советском Союзе совхозы обрабатывали 9,6 % посевных площадей. К 1983 г. эта доля составила 53,4% (См. Gregory P. R. and Stuart R. C. [1974] 1986, p. 269).

производственная деятельность, имеющая частный характер), хотя их росту мешают государственный и кооперативный сектора. Наиболее типичными из них являются следующие.

1. *Мелкие частные предприятия в промышленности и торговле.* В некоторых классических социалистических странах, таких как Восточная Германия, Венгрия и Польша, мелкие семейные предприятия могли действовать вполне официально<sup>32</sup>, но доля этого сектора в промышленном производстве и торговых услугах была невелика. Для иллюстрации в таблице 5.4 приведены данные по частному сектору Восточной Германии, Венгрии и Польши<sup>33</sup>. В других странах деятельность мелких семейных предприятий вообще была запрещена.

Таблица 5.4

### Ликвидация частного сектора в Восточной Германии, Венгрии и Польше

Год	Численность занятых в частном несельскохозяйственном секторе в % к общей численности несельскохозяйственных работников <sup>a</sup>		
	Восточная Германия <sup>b</sup>	Венгрия <sup>a</sup>	Польша
	1	2	3
1949	–	20,3	11,6
1950	–	17,1	6,6
1952	34,0	4,5	4,7
1955	30,8	2,7	3,6
1960	21,6	–	4,8
1965	19,0	–	4,3
1970	16,5	3,8	4,4
1972	8,4	3,5 <sup>г</sup>	4,0
1975	6,8	3,1	4,0
1980	5,9	2,9	4,9

*Источники:* столбцы (1) и (3) – Åslund A. (1985, p. 230–231, 247); столбец (2), строки (1–4) – Hungarian Central Statistical Office (1959, p. 65–66), строки (7–10) – Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1971, p. 104–105; 1973, p. 109; 1975, p. 111; 1980a, p. 128–129).

<sup>a</sup> Данные имеются, начиная с 1949 г. – после первой волны национализации, когда “командные высоты” экономики были уже “захвачены”.

<sup>b</sup> Данные включают полустатусный сектор – частные фирмы с участием государства. В 60-е годы на их долю приходилось до 7% общего числа занятых в несельскохозяйственном секторе. Такие фирмы были почти полностью национализированы в 1971–1972 гг. (см. Åslund A., 1985).

<sup>г</sup> Учтены только действительно работающие. Данные по водному и лесному хозяйству учитываются в составе сельского хозяйства, поэтому они исключены из общих показателей.

<sup>г</sup> 1 января 1973 г.

<sup>32</sup> Хотя по определению мелкое семейное предприятие не может использовать наемный труд, в действительности частный ремесленник или торговец с официального разрешения мог использовать ограниченное число рабочих – при классическом социализме обычно на практике не более одного.

<sup>33</sup> Данные таблицы 5.4 показывают, что процесс ликвидации частного сектора в Восточной Германии длился намного дольше, чем в других социалистических экономиках.

2. *Личное подсобное хозяйство*. В действительности, это – гибридная форма. Одна часть средств производства такого хозяйства находится, как было показано в предыдущем параграфе, в кооперативной собственности, другая – в частной. Крестьянская семья получает землю – наиболее важное средство производства – лишь в пользование. В любое время собственник может вновь вступить во владение ею; и семья также не вправе ее отчуждать (другими словами, отсутствуют права собственности типа Б). Но крестьянской семье принадлежит остающийся после вычета налогов остаточный доход от производства в личном подсобном хозяйстве (права собственности типа А), семья также определяет количество затрачиваемого труда (права собственности типа В)<sup>34</sup>. Так что, по существу, эта форма может классифицироваться и как частная собственность, и как частная хозяйственная деятельность.

3. *Неформальная частная экономика*<sup>35</sup>. Эта форма частной собственности охватывает множество различных видов деятельности<sup>36</sup>.

А. Изготовление продукции или оказание услуг одним индивидом для другого за денежное или натуральное вознаграждение. Примерами такого рода деятельности, имеющей нематериальный характер, могут служить: медицинские услуги, юридические консультации, машинописные работы, переводы, частное обучение иностранным языкам, уход за ребенком; имеющей материальный характер: ремонтно-наладочные работы, строительство домов, уборка помещений, перевозка людей и грузов.

Б. Производство и торговля продовольственными продуктами (мясом, овощами и фруктами) лицами, не занятыми непосредственно в сельском хозяйстве.

---

<sup>34</sup> Это право собственности тоже ограничено, поскольку крестьянская семья должна работать в отведенные часы или выполнять определенный объем работы для кооператива. Личному подсобному хозяйству она может посвящать только оставшееся время.

<sup>35</sup> То, что в данной книге называется “неформальной экономикой”, в некоторых работах обозначается термином “вторая экономика”. Я присоединяюсь к тем, кто отмечает следующее различие. *Первая экономика* охватывает все, что официальная идеология классической системы определяет как “социалистический сектор”, то есть бюрократическое государство и кооперативный сектор, в то время как *вторая экономика* включает в себя официальный частный сектор, состоящий из официально разрешенных семейных предприятий, и неформальный частный сектор.

<sup>36</sup> Из обширной литературы о частном секторе, второй экономике и, особенно, о неформальной экономической деятельности в социалистических странах назовем лишь несколько серьезных работ. *Общие обзоры*: Alessandrini S. and Dallago B., eds. (1987), Dallago B. (1990); Feige E. L., ed. (1989), Gábor I. R. (1979), Grossman G. (1985), Los M., ed. (1990), Tanzi V., ed. (1982). *Советский Союз*: Grossman G. (1977a), Корягина Т. (1990a, 1990b), Berkeley-Duke Occasional Papers (теоретические исследования второй экономики и обобщающие выводы из бесед с советскими эмигрантами). *Китай*: Zafanolti W. (1985). *Польша*: Korbonski A. (1981), Taigner S. (1987), Rostowski J. (1989a). *Венгрия*: Galasi P. and Sziráczi G., eds. (1985). *Болгария*: Jones D. C. and Meurs M. (1991).

Было много попыток смоделировать влияние частного сектора на рыночное равновесие в социалистической экономике в рамках теории общего равновесия с ратционированием. См., например: Ericson R. (1983, 1984), Stahl D. O. and Alexeev M. (1985), Wellisz S. and Findley R. (1986), Katz B. G. and Owen J. (1984), Davis C. (1988).

В. Сдача в субаренду личного или арендуемого жилья.

Г. Продажа товаров вне рамок государственной, кооперативной и официально разрешенной торговли. Сюда входят торговля на черном рынке и продажа легально или нелегально привезенных из-за границы товаров.

Для некоторых из перечисленных и аналогичных им видов деятельности требуется только труд тех, кто этим занимается, в то время как для других – необходимо еще и оборудование. Одни люди, занятые в неформальной экономике, используют собственное (или принадлежащее лицам, поручившим выполнять работу) оборудование, другие – государственное или кооперативное оборудование (примером последнего может служить перевозка “левых” грузов шофером, использующим государственный транспорт).

Одни виды неформальной деятельности выполняются в нерабочее время работниками государственного и кооперативного секторов<sup>37</sup>; другие – за счет официальной работы, “в рабочее время”.

В классической социалистической системе перечень разрешенных и незаконных видов неформальной деятельности, как и строгость соблюдения запретов, меняются по странам и во времени. От этого зависят масштабы неформальной экономики, а также ее удельный вес в народном хозяйстве. Но что остается неизменным, так это само существование неформальной экономики; она никогда не исчезает полностью даже при самых строгих запретах<sup>38</sup>.

“Теневая экономика” существует и при других системах – главным образом как способ уклонения от уплаты налогов. Но не это служит основным мотивом в классической социалистической системе, где бюрократия стремится ограничить любой вид частной собственности и частной экономической деятельности, даже если налоги выплачиваются регулярно. Неформальная экономика представляет собой попытку преодолеть эти ограничения и действовать без официального разрешения – либо находя возможности, прямо не запрещенные буквой закона, либо рискуя пренебречь им. Таким образом, термин “неформальная” используется в данной книге как широкое понятие, равным образом охватывающее деятельность, не являющуюся нелегальной, но с которой мирятся, деятельность, запрещенную, но недостаточно строго, и деятельность, строго запрещенную<sup>39</sup>.

---

<sup>37</sup> Существует выразительный английский термин “moonlighting” (“работа по ночам”). – *Прим. перевод.*

<sup>38</sup> По свидетельству Ф. Бурлацкого (Литературная газета, 14 сентября 1988 г.), сам Брежнев говорил об этом так: “Вы не знаете жизни. Никто не живет только на зарплату. Помню, в молодости... мы подрабатывали разгрузкой вагонов. И как делали? А три мешка или ящика туда, а один себе. Так все и живут в стране”.

<sup>39</sup> См. статью А. Каценелинбойгена о “цветных” рынках и деятельности. Они включают белую (законную), розовую (неформальную деятельность, в которую вовлечены государственные чиновники), серую (неформальную) и черную (явно криминальную) деятельность (Katsenelinboigen A., 1977).

## 5.7. Капитализм, социализм и собственность

До сих пор в этой главе рассматривались отношения собственности в классической социалистической системе. В ней существует частная собственность, но ее размеры крайне ограничены. Преобладают же различные виды бюрократической общественной собственности – государственной и кооперативной, специфические права собственности в которых распределены в уже описанных выше конфигурациях, типичных для классической системы. На официальном языке классической системы совокупность видов деятельности, осуществляемых в рамках общественной собственности, называется “социалистическим сектором” экономики.

В досоциалистических обществах различные формы частной собственности, включая капиталистическую, развиваются и укрепляются в основном в результате спонтанных экономических процессов. Их трансформация отражается в законодательной системе, которая защищает частную собственность и обеспечивает исполнение частных контрактов. Хотя государственное регулирование в определенные периоды способствовало формированию капиталистической собственности, нельзя, конечно, утверждать, что именно государство организовало процесс развития и стабилизации капитализма.

Напротив, почти полное уничтожение отношений капиталистической собственности, создание и упрочение отношений собственности классической социалистической системы не являются результатом спонтанных экономических процессов. Такая трансформация есть результат революционных действий партии-государства. Причем не имеет существенного значения, введены те или иные изменения путем предварительного принятия соответствующих законодательных актов или они узаконены задним числом. В любом случае бюрократия применяет силу для конфискации подавляющей доли частной собственности, национализации средств производства и принуждения крестьян и других мелких производителей, прежде обрабатывавших свои собственные участки земли, объединяться в кооперативы.

В этом нет ничего удивительного. Главным пунктом программы марксистско-ленинских партий является “экспроприация экспроприаторов”, другими словами, решимость организовать общество так быстро, как это политически возможно, на базе общественной собственности вместо частной. Это вновь возвращает нас к вопросу о системе ценностей. Для приверженцев коммунистической идеи в ее основе лежат три тесно связанные между собой ценности, каждая из которых предполагает и частично перекрывает другие. Это, прежде всего, социализм, его становление и сохранение, что представляет собой не просто ценность, выступающую средством достижения других конечных ценностей, а является самостоятельной, конечной ценностью как таковой. Но социализм возникает только там и тогда, где и когда у власти находится коммунистическая партия, поэтому власть – вторая основная, конечная ценность. Далее, социализм отличается от капитализма прежде всего тем, что он заменяет

частную собственность общественной, следовательно, ликвидация частной собственности, установление и упрочение общественной собственности также представляет собой самостоятельную ценность. Конечно, от общественной собственности ожидают, что она будет способствовать достижению и других конечных ценностей: обеспечит более высокую, чем капиталистическая собственность, производительность труда. Но и без того, сама по себе она уже обладает огромной внутренней ценностью, поскольку капиталисты больше не эксплуатируют рабочих, а рабочие не подчинены капиталистам, и капиталистический класс исчез с исторической сцены. Последние две ценности связаны между собой самым тесным образом: оказавшаяся в распоряжении бюрократии собственность является очень важной составной частью власти бюрократии.

Сам подход к вопросу о собственности и связанные с ним практические действия (например, коллективизация сельского хозяйства) служат ярким подтверждением того, что ранее было сказано об авангардной роли партии, самолегитимации власти и патернализме [см. 4.4]. Если говорить о той же коллективизации, власти убеждены, что уничтожение частной собственности отвечает интересам народа и что крестьяне, отказываясь от независимости и вступая в кооператив, действуют в своих собственных интересах. Однако их отсталость и близорукость не позволяют им осознать свои интересы, поэтому их надо заставлять двигаться в этом направлении, даже если они сопротивляются изменениям. Одна из целей, для которых нужна власть, состоит в том, чтобы принудить людей принять против своей воли образ жизни, который в конечном счете пойдет им на благо.

Эта система ценностей оказывает глубокое влияние на приверженцев коммунистической идеи – от высших руководителей до честных, полных энтузиазма простых членов партии, не занимающих никаких должностей в аппарате. Убежденность в своей правоте заставляет их работать, идти на жертвы, принимать непопулярные меры и выполнять партийную программу, несмотря ни на какое сопротивление. Именно здесь проходит водораздел между марксистско-ленинской, коммунистической системой ценностей и программой действий, с одной стороны, и системами ценностей и программами действий иных направлений социализма – с другой. Наиболее четко это отличие видно, если обратиться к системе ценностей и программе действий социал-демократов. Формы общественной собственности в производстве и распределении, согласно социал-демократической трактовке идей социализма, имеют только вспомогательную ценность. Эти формы должны вводиться лишь в той мере, в которой они способствуют достижению ценностей, рассматриваемых как имманентные социализму: в первую очередь, благосостояния, социальной справедливости и гарантий свободы. Частная собственность не обязательно должна быть упразднена там, где она лучше, чем национализация и коллективизация, служит достижению этих самостоятельных ценностей. И уж во всяком случае следует избегать изменений форм собственности с применением силы или против воли большинства населения, выраженной путем голосования.

В данной книге в соответствии с ее замыслом не обсуждаются сами ценности, мы просто хотим показать степень, в которой различные свойства системы способствуют достижению каждой ценности или работают против нее. Утверждение, что классическая социалистическая система навязывает господство трех ценностей, которые идеология коммунистической партии считает самыми важными, – это не тавтология, а констатация, которая может быть проверена опытным путем и либо подтверждена, либо опровергнута. Она опирается на главную коммунистическую идею: реально возникает общество, основанное на монопольной власти коммунистической партии, уничтожении (почти полном) частной собственности и широком распространении общественной собственности.

Рассмотрев проблему ценностей, вернемся к вопросу об определениях. В параграфе 1.3 раскрыто принятое в данной книге содержание понятия “социалистическая система”. Теперь необходимо определить, что же такое “капиталистическая система”.

При рассмотрении обществ во всей их полноте оказывается, что любое из них с точки зрения форм собственности в действительности является “смешанным”. История не создала общества, в котором существовала бы в стерильном виде единственная форма собственности. В социальных науках есть даже школа, представители которой считают, что на этом можно поставить точку, вообще отказавшись от рассуждений в терминах классов и видов систем, поскольку все они имеют смешанную, гибридную природу, а число реально существующих и мыслимых комбинаций и вариантов бесконечно.

Мы не следуем этому принципу и разделяем позицию тех, кто считает необходимым говорить о цельных системах, о том, что одна является социалистической, а другая – капиталистической<sup>40</sup>. Здесь, конечно, имеются возможности и для расширения, и для уточнения определений, к которым в параграфе 1.2 был сделан только первый подход.

Как уже говорилось, важнейшим неотъемлемым свойством социалистической системы является монополия власти марксистско-ленинской партии. Теперь можно добавить еще одну характеристику: партия предана идее уничтожения частной собственности и опираясь на свою монопольную власть и взаимопереплетение с государственным аппара-

---

<sup>40</sup> Ученые и политики, в целом разделяющие такой терминологический подход, весьма различаются по своему мировоззрению, теоретическим и политическим взглядам. В их число входят марксисты и их антиподы, те, для кого “социализм” звучит гордо, а “капитализм” – как ругательство, и те, кто придерживается противоположной точки зрения. То же относится к ученым и политикам, вообще отрицающим дихотомию “социализм – капитализм”. Они также составляют глубоко разнородную группу.

Подобная разнородность обеих групп косвенно подтверждает, что обсуждаемая здесь проблема носит не ценностной, а семантический характер.

Основное требование при использовании понятий заключается в том, чтобы они были концептуально ясны и недвусмысленны, а их применение в качестве инструмента исследований доказало свою работоспособность.

ратом она рано или поздно воплощает свою программу в жизнь или, по крайней мере, приближается к этому.

Из сказанного ранее о разных способах развития досоциалистических и социалистической систем вытекает, что существенным при анализе социализма является то, чего правящая партия хочет достичь и достигает. Напротив, исследование несоциалистической системы следует начинать с того, что развилось в обществе “само по себе”. Капиталистическая система является обществом, в котором доминируют капиталистические формы частной собственности<sup>41</sup> и нет обладающей монопольной властью партии, приверженной идее их ликвидации.

В соответствии с приведенной аргументацией мы исходим из широкой трактовки понятия капиталистической системы. Оно охватывает и системы, где силен дух индивидуализма, подобные тем, что существуют в Соединенных Штатах и Швейцарии, и более коллективистские скандинавские государства всеобщего благосостояния, в которых десятилетиями у власти находятся социал-демократические партии и введен ряд законодательных актов, навеянных социалистическими идеями. Это понятие охватывает государства с элементами централизованного планирования (как Индия или Франция в отдельные периоды) и страны, в которых они полностью отсутствуют, страны с достаточно большим (как в Австрии) и незначительным государственным сектором. Никто не станет отрицать, что указанные различия очень важны и находятся в центре внимания многочисленных сравнительно-экономических исследований. Но это не означает, что разделение социально-политико-экономических формаций двадцатого века на два крупных класса или вида систем – социалистическую и капиталистическую – не продуктивно<sup>42</sup>.

---

<sup>41</sup> Этим, конечно, не исчерпываются все главные различия между социализмом и капитализмом. По ходу анализа социалистической системы мы рассмотрим и другие различия, например, ведущую роль бюрократической координации при социализме и рынка при капитализме.

<sup>42</sup> То, что некоторые специфические системы, встречавшиеся в истории двадцатого века, трудно втиснуть в те или иные рамки, также не служит решающим аргументом против разделения общественных формаций на два класса. Совершенно ясно, например, что африканские или азиатские общества, в которых капиталистические формы собственности возникали лишь эпизодически и были неустойчивыми, а преобладали докапиталистические формы собственности, не могут с легкостью быть отнесены к категории “капиталистическая система”.

Проблема классификации возникает также в случае общественных формаций, известных как “африканский” или “исламский” социализм (примером первого может служить Танзания, а второго – Алжир). Хотя власть там принадлежит монопольным группам, которые выступают против частной собственности и поддерживают общественную собственность, события развиваются не в точном соответствии с описанной в данной книге моделью. Реально сложившиеся там системы отличаются не только по идеологии, но и по ряду других важных признаков.

Любая классификация, используемая для научного анализа, неизбежно сталкивается с пограничными случаями, смешением различных вариантов и специфическими явлениями. Тем не менее простые таксономии, делящие объект на несколько классов, в значительной мере помогают при обобщении и построении моделей и теорий.



# МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ

Природа политической власти, господствующая идеология и отношения собственности, взятые вместе, определяют роль (или, по крайней мере, главную ее особенность), которую могут играть в обществе различные механизмы координации. Сначала я раскрою свое понимание категории “механизм координации” в целом, затем сделаю обзор основных типов существующих механизмов, после чего сосредоточусь на главном предмете данной главы – месте и функциях различных механизмов координации в классической социалистической системе и их взаимосвязях.

## 6.1. Основные типы

Любой механизм координации является подсистемой общественной системы. Механизм координации, как следует из самого названия, обеспечивает координацию деятельности вовлеченных в нее лиц и организаций. Везде, где существуют отношения между двумя и более людьми или организациями, их деятельность требует некой формы координации.

В книге более или менее подробно рассматриваются пять основных типов механизма координации: 1) бюрократическая координация, 2) рыночная, 3) самоуправляемая, 4) этическая и 5) семейная.

Каждому механизму присущ свой набор характеристик: кто является его участниками, какие между ними существуют отношения, какие потоки информации между ними содействуют координации и какие мотивы поощряют лиц и организации участвовать в процессе координации. Каждый механизм состоит из характерных для него процедур, а отношения между участниками имеют особый “стиль”, этику и подчиняются писаному или неписаному своду правил.

Каждый основной тип механизма координации имеет несколько разновидностей. Начальной целью всякого общего определения является установление основного и общего для всех видов бюрократической, всех видов рыночной и всех видов другой координации. В этом смысле я рассматриваю формализованные, чисто теоретические модели, структура которых на данном уровне абстракции не отражает всего разнообразия специфических свойств.

1. *Бюрократическая координация*<sup>1</sup>. Между осуществляющими согласование индивидами или организациями и координируемыми ими ин-

---

<sup>1</sup> В данной книге делается терминологическое различие между понятиями “бюрократия” и “бюрократическая координация”. Первое относится к организации, второе – к механизму согласования деятельности. С помощью бюрократической координации бюрократия изначально управляет процессами в обществе, но для достижения своих целей она может использовать и другие механизмы, такие, как рынок. Справедливо и

дивидами или организациями существуют отношения “начальник–подчиненный”. Такие отношения называются *вертикальными связями*. Во многих случаях иерархия “начальник–подчиненный” имеет несколько уровней. Индивид или организация, являющиеся руководящими по отношению к нижестоящему уровню, одновременно подчинены руководству, находящемуся на вышестоящем уровне. Однако вертикальная связь асимметрична. Хотя начальник до некоторой степени и зависит от подчиненных, подчиненные гораздо больше зависят от начальника. Последний не выбирается подчиненными, а назначается через их головы.

Вертикальный поток информации может состоять из сообщений разных видов; для данного типа координации наиболее характерным является команда, приказ начальника, которому подчиненный обязан повиноваться.

Подчиненные могут иметь разные мотивы для выполнения команды начальника; наиболее типичными являются: стремление получить одобрение начальника, заслужить поощрение и избежать наказания за неподчинение. Подчиненные знают, что команды опираются на силу закона, что их невыполнение влечет за собой юридические санкции.

2. *Рыночная координация*<sup>2</sup>. Покупатель и продавец находятся в прямых отношениях, или в *горизонтальной связи*, при этом с юридической точки зрения обе стороны равны.

Во время сделки между покупателем и продавцом продавец что-то передает покупателю. Сделка сопровождается потоком информации различных видов, наиболее типичным из которых выступает цена.

Продавец и покупатель на добровольной основе заключают контракт, предусматривающий условия сделки. Обе стороны могут иметь множество мотивов для принятия условий контракта, наиболее типичным из которых является стремление обеих сторон получить от сделки материальную выгоду.

Признаком данного типа координации является обращение денег: когда товары переходят от продавца к покупателю, деньги движутся в обратном направлении. (Конечно, вместо этого возможен и прямой товарообмен<sup>3</sup>.)

---

иное утверждение: бюрократическая координация может быть использована лицами, не принадлежащими к бюрократии. Например, ее могут применять акционеры для управления своей фирмой.

<sup>2</sup>Здесь, как и в случае механизма типа (1), автор стремится дать наиболее общее описание. Другими словами, определение рыночного механизма координации не сводится к тому или иному особому его виду, описанному в профессиональных трудах.

<sup>3</sup>Заемствованные из марксистской политической экономики выражения “действие закона стоимости” или “товарно–денежные отношения” используются в социалистических странах при чтении официальных курсов экономической теории и в профессиональном общении для обозначения того, что в данной книге называется “рыночная координация”. Применяя эти ключевые выражения, легко сделать перевод с одного “языка” на другой. Например, когда преподаватели политической экономики в социалистических странах в связи с реформой социалистической экономики обсуждают, “является ли рабочая сила товаром?”, это означает, что они задаются вопросом, осуществляется ли рыночная координация в отношении предложения, спроса и использования рабочей силы и желательно ли применение данного типа координации.

3. *Самоуправляемая координация.* Участниками этого типа координации выступают находящиеся в одинаковом положении и обладающие равными правами члены самоуправляемых ассоциаций. В этом отношении связь между ними является горизонтальной.

Координация осуществляется в соответствии со специальным уставом или сводом правил, утвержденным участниками. Во многих ассоциациях не все их члены способны (или желают) непосредственно использовать свое право на самоуправление по всем вопросам, и решение частных практических вопросов доверяется группе лиц, делегированных членами ассоциации для выполнения задач согласования. С этой точки зрения рассматриваемый механизм не состоит исключительно из горизонтальных связей; между рядовыми членами и комитетом, взявшим на себя руководящую роль, присутствует также элемент вертикальных связей. Тем не менее, в теоретическом плане данный механизм надо четко отличать от механизма типа (1), ибо здесь рядовые члены ассоциации прямо или косвенно избирают управляющий орган (комитет) и могут его распустить. Это явно отличает членов комитета от начальника или руководящей организации при бюрократической координации, когда последние назначаются через головы подчиненных, а не избираются ими.

В процессе самоуправляемой координации большой объем информации различных видов движется между членами ассоциации, а также между ними и руководящим органом. Наиболее типичными видами информации являются голосование рядовых членов и коллективное решение.

И здесь мотивы могут быть самыми разнообразными, наиболее важным из них является признание общности интересов, то есть осознание того, что интересы отдельных членов совпадают с коллективным интересом участников самоуправляемой координации.

4. *Этическая координация.* Участниками этого типа координации являются индивиды и организации—доноры и получатели благ, которыми могут быть индивиды, организации или анонимные сообщества. Получатель юридически не подчинен донору, и поэтому, как и в случае рыночной координации, участников данного механизма соединяют равноправные, горизонтальные связи<sup>4</sup>.

При данном виде координации наиболее типичными из многих видов коммуникаций являются заявка и предложение.

Здесь также может действовать множество мотиваций, среди которых страх получателя не является доминирующим (в этом случае существовали бы отношения субординации). Не может быть доминантой и ожидание донором материальной выгоды (потому что тогда это были бы отношения покупателя и продавца). Эти две отрицательные характеристики являются тем, что отличает данный тип координации (4) от

---

<sup>4</sup> Индивиды и организации могут выполнять эти две функции поочередно или одновременно быть и дарителями, и получателями даров. (По выражению К. Поланьи, между ними может быть отношение взаимности.)

первых двух. Донором движет некий альтруистический мотив, который может быть основан на политических или религиозных убеждениях, на внутреннем стремлении продемонстрировать благородство поведения или великодушие, на дружбе, товариществе, солидарности, чувстве общности или даже просто на вежливости или этикете.

Для общего определения не имеет значения, сделан ли подарок в денежной или материальной форме, является ли он действием, демонстрацией или сообщением. Тем не менее этическая координация отличается от других горизонтальных связей – в ней часто отсутствует элемент монетизации, типичный для рыночных отношений.

**5. Семейная координация.** Участники этого типа координации связаны семейными узами. (Участники первых четырех типов координации обычно не имеют семейных связей, хотя данные выше определения не акцентировали внимания на этом обстоятельстве<sup>5</sup>.)

Являются ли отношения между выполняющими разные роли членами семьи отношениями начальника и подчиненного или отношениями равенства, то есть вертикальны или горизонтальны их связи, зависит от особенностей структуры конкретной семьи.

Здесь нельзя выделить какой-либо один наиболее типичный вид контактов. Мотивации разнообразны, но, конечно, главную роль играет чувство семейной любви, дополненное сознанием предписываемого моралью, религией и законом семейного долга.

По каждому из основных типов координации можно привести примеры, в которых теоретические модели проявляются в более или менее чистой форме.

Бюрократический механизм координации действует в армии и полиции, в административном аппарате внутри крупной современной фирмы и при управлении дорожным движением.

Рыночный механизм работает на городском рынке или в торговом зале, на базаре, в магазине или универмаге, на товарной или фондовой бирже.

Механизм самоуправления действует в хоровом ансамбле, независимом университете или в профессиональной ассоциации.

Этический механизм координации применяется при организации общественной помощи или добровольной работы по уборке общественных мест от мусора.

Семейный механизм управляет общим потреблением в домашнем хозяйстве.

Эти примеры умышленно подобраны так, чтобы проиллюстрировать главное содержание приведенных выше общих определений основных ти-

---

<sup>5</sup> Нет необходимости подчеркивать это в определениях. Может случиться, семейные узы также связывают начальников и подчиненных в бюрократической иерархии или кто-то за деньги продает что-либо члену семьи. Члены одной семьи могут быть членами одной и той же самоуправляемой ассоциации. Тем не менее, чтобы избежать совпадений по смыслу, следует все же отметить, что тип координации (4) относится к такому виду альтруистических отношений, при котором получатель не является членом семьи донора.

пов координации. Названия основных типов употребляются в книге в буквальном, а не фигуральном смысле. Конечно, можно играть словами, говоря, например, что все человеческие отношения имеют рыночную природу и основаны на некотором виде обмена. Кое-кто утверждает, что даже религиозные мученики отдали свои жизни в обмен на райское блаженство. Можно жонглировать понятиями “команда” и “принуждение”, заявляя, что за любой рыночной сделкой в конечном счете тоже стоит экономическая необходимость. Однако такая игра лишь затемняет важные различия между социальными явлениями. Ключевые слова в вышеприведенных определениях используются в основном так, как их понимают люди, не занятые профессионально исследованиями в области общественных наук<sup>6</sup>.

## 6.2. Некоторые замечания по поводу основных типов

Лучшему пониманию категории “механизм координации” может помочь рассмотрение некоторых других схожих или даже синонимичных понятий, используемых в литературе. Так, термин “процесс управления” предполагает, что этот процесс осуществляется посредством определенного механизма координации деятельности тех, кто в ней участвует. Термин “механизм приспособления”, или “процесс приспособления”, подразумевает, что участники процесса координации приспосабливаются друг к другу (и к внешним условиям). Термин “механизм интеграции” делает упор на том, что общество защищается от распада на составляющие элементы различными механизмами, связывающими эти элементы воедино.

Экономисты неоклассического направления часто используют выражение “аллокационный механизм”; они считают исследование процессов распределения ограниченных ресурсов главной целью экономической науки. В этой книге понятие “координация” охватывает и распределение, но упор делается на то, что именно люди перемещают неодушевленные предметы, ресурсы и информацию из одного места, где они доступны, в другое и используют их. Ведь это люди нуждаются в координации деятельности, если с их помощью и под их руководством должны быть перераспределены неодушевленные ресурсы. Каждый механизм координации указывает на совокупность особых общественных отношений.

---

<sup>6</sup> Можно считать, что приведенная в разделе типология достигла своей цели, если названные типы ассоциируются со следующими образами: (1) бюрократическая координация – команды, дисциплина, зависимость от милости начальников, награды и наказания, строгость, обусловленность законом; (2) рыночная координация – цена, деньги, выручка, прибыль, бизнес; (3) самоуправляемая координация – членство, выборы, свод правил, устав; (4) этическая координация – альтруизм, неписаные требования, готовность к пожертвованию, внимание к другим; (5) семейная координация – родители и дети, брат и сестра, семейная верность, общее домашнее хозяйство.

Ассоциации образов являются “импрессионистскими” и не заменяют определений, приведенных в данном параграфе. Но они все же могут быть полезны, чтобы убедиться – типологические модели отражают взятые из жизни характерные отношения.

Нельзя сказать, что введенная в предыдущем параграфе типология предлагает всеобъемлющую или единственно возможную классификацию механизмов координации<sup>7</sup>. Докапиталистическим обществам присущи и многие другие их типы. При описании современной социалистической системы может оказаться полезным к пяти типам, введенным в предыдущем параграфе, добавить дополнительные типы. Опубликовано много типологий, родственных нашей, но все же отличающихся от нее<sup>8</sup>. Работая над настоящей классификацией, я руководствовался двумя основными критериями. Первый – логический: основные типы должны быть независимы в том смысле, что ни один из них не может быть описан как особый случай другого. Второй – адекватность классификации целям, которые стоят перед данной книгой, то есть ее пригодность для эффективного анализа механизма координации, существующего как в практике социалистических стран, так и в предлагаемых для социализма альтернативных представлениях, программах и проектах.

В конце предыдущего параграфа были приведены примеры, для простоты подобранные так, чтобы максимально четко выявить чистые формы основных типов координации. Но в реальной жизни многие механизмы являются комбинациями нескольких основных типов координации, наложенных друг на друга. И элементы самоуправления, и бюрократические элементы объединены в процессе управления капиталистической компанией. В работе церковной конгрегации, например, имеется смешение этического, самоуправляемого и бюрократического видов координации. Часто различные механизмы сочетаются друг с другом. Внутренняя организация крупной частной фирмы при капитализме имеет бюрократический характер, в то время как кооператив, подобный израильскому кибуцу, использует самоуправляемую координацию, а мелкое семейное предприятие регулируется механизмом семейной координации. Между тем, во всех трех случаях каждая хозяйственная единица во внешних отно-

---

<sup>7</sup> В одной из более ранних работ (Kogut J., 1984) я применил несколько отличную систему классификации и сделал предположение, что она является исчерпывающей. Эта прежняя позиция в представленной в параграфе 6.1 типологии и в приведенной выше ее оценке мною пересмотрена.

<sup>8</sup> К. Поланьи различал три базовые модели сделки и интеграции: отношение взаимности (reciprocity), перераспределения (redistribution) и рыночного обмена (market exchange) (Polányi K., 1944, 1957). В своей книге 1944 г. он также упоминает “ведение домашнего хозяйства” как отдельный принцип деятельности. Ч. Линдблом применил следующую классификацию: власть, рынок и система наставничества (Lindblom C.E., 1977). Оба подхода стимулировали развитие моих собственных идей, но я чувствовал необходимость отойти от них. Сходство очевидно, однако нужно подчеркнуть некоторые различия и объяснить их. Бюрократическая координация – категория более широкая, чем перераспределение по Поланьи; аналогично, этическая координация – шире отношений взаимности. Система наставничества Линдблома не является отдельным механизмом координации, это, скорее, метод, который может быть использован в рамках любого из пяти изложенных в этой книге механизмов. Ни К. Поланьи, ни Ч. Линдблом не выделяли механизм самоуправления в качестве отдельного типа, хотя он все же не является лишь особым случаем любого из других механизмов.

шениях со снабжающими ее продавцами и покупающими у нее продукцию клиентами является участником рыночной координации<sup>9</sup>.

Только семейная координация в той или иной форме существовала с самого начала человеческой цивилизации, хотя другие четыре типа координации тоже имеют длительную историю. Трудно согласиться с предсказаниями тех, кто считает, что будущее имеют только один или два типа, и ожидать или надеяться, что другие отомрут<sup>10</sup>. Все пять типов координации выглядят достаточно устойчивыми и, скорее всего, таковыми и останутся. Но это вовсе не означает, что они и дальше будут сосуществовать мирно и на равных. Для социальных систем характерны изменения, при которых один тип координации теряет почву в определенных областях жизни, в то время как другой – выходит на первое место; переплетение типов координации, в действительности, означает их взаимное “выдавливание” из общественной жизни. Движения, партии или объединения, основанные на самоуправлении, вполне могут забюрократизироваться или коммерциализироваться. Выполнение бюрократических функций могут взять на себя коммерческие предприятия или, наоборот, функции коммерческого предприятия могут быть переданы государственной власти. Примеры всех этих изменений или соотношений и комбинаций легко найти в досоциалистических обществах.

### 6.3. Бюрократическая координация

В классической социалистической системе бюрократическая координация является наиболее широко и действенно применяемым механизмом. Другие основные типы координации также существуют, но они подавлены и в определенной мере атрофированы, в то время как бюрократическая координация воспроизводит себя непрерывно.

Конечно, этот тип координации действует и в досоциалистических системах. При современном капитализме его роль особенно велика в государственном аппарате, вооруженных силах, на крупных фирмах и в других больших организациях, причем такие частные бюрократии порой сосредоточивают в своих руках огромную власть. И все же первой в истории системой, объединившей частные бюрократии в единое целое, охватывающее все общество, является классический социализм. В этом состоит его глубокое отличие от систем с частными, необъединенными бюрократиями.

---

<sup>9</sup> По вопросам внутренней иерархии фирмы и связывающего фирмы рынка см. Williamson O.E. (1967, 1975). Кроме того, см. ссылки на литературу, приведенные в сноске 9 в параграфе 5.1.

<sup>10</sup> Если для одних все дороги ведут к рынку, а бюрократический механизм – это всего лишь отклонение от правильного пути, которое история однажды исправит, то для других будущее принадлежит самоуправлению, а бюрократия и рынок рано или поздно отомрут.

Отдельные главы данной книги до сих пор были посвящены подробному и всестороннему рассмотрению власти, собственности и механизмов координации. Теперь пришло время подчеркнуть, что цельная, тоталитарная структура власти, государственная собственность на большую часть общественного продукта и господство бюрократической координации над другими механизмами являются тремя тесно связанными между собой феноменами. Властвующая элита, иерархически организованная и не разделяющая власть ни с одной другой группой, обладает монопольным правом распоряжения находящимися в государственной собственности средствами производства. В своих рядах она максимально искореняет другие механизмы согласования и по возможности полагается только на бюрократическую координацию. Отношения между государственными фирмами не координируются рынком, но к ним также неприменимы и методы самоуправления. Вместо этого отношения между фирмами согласовываются бюрократически, причем вертикальная система связей, которая управляет компанией в целом, доходит до каждого рабочего места внутри фирмы. На вершине пирамиды находится лицо, занимающее высшее положение в партии и государстве, а в основании – граждане, не выполняющие никаких функций в аппарате: простые работники и члены их семей. Сверху вниз тянется непрерывная, вертикальная цепь отношений.

Понятие совершенной иерархии, каждый член которой имеет одного и только одного непосредственного начальника, по крайней мере, там, где это касается конкретной деятельности, четко определено в теоретических работах об иерархиях. В этом смысле иерархия классической социалистической системы не является совершенной. В нормальных условиях один и тот же индивид или одна и та же организация (или, точнее, каждый четко определенный вид деятельности индивида или организации) регулируется и контролируется несколькими вышестоящими индивидами или организациями. Уже говорилось о дублировании в деятельности партии, государства и массовых организаций [см. 3.2, 3.3]<sup>11</sup>. Партийные организации и партийный аппарат управляют и осуществляют контроль над деятельностью всех других организаций и институтов. Более того, сам партийный аппарат пронизывают перекрывающиеся и контролируемые друг друга функциональные и региональные вертикальные цепи управления. Партийные руководители всех уровней для проверки лояльности кандидатов в функционеры, пресечения деятельности любых политических объединений и устранения неблагонадежных используют политическую полицию. Все эти меры предосторожности распространяются и на политический аппарат. В этом смысле и сама партия в

---

<sup>11</sup> О параллельных аппаратах см.: Dunmore T. (1980). Данмор, помимо прочего, цитирует высказывание Г. Саймона (H. Simon) о том, что каждый уровень иерархии имеет собственные цели и мотивы, свои источники информации; это порождает сепаратизм и конфликты с другими уровнями иерархии.



определенной степени находится под надзором политической полиции, которая, в свою очередь, управляется и контролируется партийными руководителями и предназначенными для этой цели организациями<sup>12</sup>. Такое же дублирование функциональных и региональных вертикальных цепей управления, надзор и взаимное пересечение деятельности наблюдается в государственной администрации. Контроль над ней осуществляется специальными институтами инспекторов<sup>13</sup>, следственными органами, политической и экономической полицией. В известной мере работа руководящих государственных чиновников контролируется также со стороны профессиональных союзов и массовых организаций, которые могут сообщать вышестоящим органам власти о любом обнаруженном отклонении от нормы. Еще одна сеть контроля охватывает обычных граждан по месту жительства. Каждый дом или квартал имеет своего уполномоченного, который выполняет административные функции (подписывает различные разрешения, выдает или заверяет удостоверения) и наблюдает за происходящим в зоне его ответственности.

На первый взгляд, такая множественность органов управления и контроля кажется нефункциональной, поскольку может привести к возникновению противоречивых действий и конфликтов в аппарате. На самом деле для бюрократического аппарата такой способ организации вполне понятен. Причина кроется в подозрительности: ни один начальник не может быть полностью уверен в своих подчиненных. Известная теория Джона фон Неймана<sup>14</sup> о том, как сконструировать надежный автомат из ненадежных элементов, гласит: составные части должны дублировать друг друга. Избыточность в системе позволяет предотвратить или ограничить ущерб от нештатной работы любого из ее элементов за счет нормального функционирования в это же время другого элемента.

Основной вектор влияния в вертикальных цепях отношений направлен сверху вниз. Начальник может дать команду подчиненному, но не наоборот<sup>15</sup>. Это, конечно, не означает, что влияние, направленное вверх,

---

<sup>12</sup> В периоды наибольшего размаха репрессий (например, во времена сталинского террора) дело доходило до крайнего запугивания сотрудников партийного аппарата. Тем не менее, важно отметить, что это – отнюдь не обязательный элемент бюрократической координации при классическом социализме. Что несомненно является характерной чертой классической социалистической системы, так это большая роль политической полиции в контроле над всеми ветвями бюрократии.

<sup>13</sup> В Советском Союзе длительное время существовал такой институт, известный под названием “Рабоче-крестьянская инспекция”.

<sup>14</sup> См. Neumann J. v. (1956). Даже заголовок статьи Неймана указывает на обсуждавшуюся выше идею: “Вероятностная логика и синтез надежных организмов из ненадежных компонентов”.

<sup>15</sup> В этом заключается главное отличие бюрократического механизма координации от самоуправляемого. При использовании последнего небольшой избранный комитет выносит решения, обязательные для всех членов организации (влияние сверху вниз). В то же время они могут поручить делегатам занять особую позицию в ходе дискуссии в комитете и сделать ее постоянное отстаивание условием переизбрания на следующий срок (влияние снизу вверх).

полностью отсутствует. Существует, говоря на языке теории Хиршмана<sup>16</sup>, “голос”. Работники аппарата всех уровней и даже обитатели самого основания пирамиды, не выполняющие никаких функций, могут заставить услышать себя, выдвигая предложения и критикуя. Однако на такую возможность наложены жесткие ограничения. Ни в коем случае нельзя затрагивать основополагающие принципы строя, главную политическую линию партии или выраженную в народнохозяйственных планах общую экономическую политику. Что же касается критики отдельных лиц, ее опасность пропорциональна весу объекта критики в иерархической системе и зависит от степени его терпимости. Ситуация меняется во времени и от страны к стране, но в целом можно сказать, что голос критики снизу, хотя и слаб, все же может быть услышан, для этого масштаб недовольства должен превысить определенный нижний предел.

Выражаясь в терминах Хиршмана, сказанное выше тесно связано с отсутствием возможности “ухода”. Гражданам социалистической системы в такой возможности постоянно отказывают. Они не могут прекратить работу, не уйдя совсем из нанявшей их фирмы или иного института [см. 10.4]. А получив разрешение сменить место работы, они в действительности не смогут сменить работодателя, поскольку за небольшим исключением в конечном счете существует лишь единственный работодатель – государство. Чрезвычайно трудно сменить место жительства, поскольку этому мешают административные барьеры и нехватка жилья. Члены партии не могут выйти из нее – столь демонстративный шаг угрожал бы их спокойствию и, возможно, свободе, а в период чрезвычайной волны террора – даже и жизни. Опасно отказываться от членства в профсоюзе, молодежном движении или другой массовой либо профессиональной организации. Чиновники партии, государства и массовых организаций не могут уйти в отставку, чтобы таким способом выразить свое несогласие<sup>17</sup>. Эмиграция как крайняя форма ухода тоже не может быть использована: даже

---

<sup>16</sup> А. Хиршман в своей классической книге (Hirschman A.O., 1970) противопоставляет два вида сигналов обратной связи. Если кто-то хочет выразить неудовлетворение деятельностью организации, к которой принадлежит, он может использовать два типа сигналов обратной связи – уход или голос, и таким образом выразить критическое отношение, протест и предложить изменения.

<sup>17</sup> Макс Вебер описал вид бюрократии, основанной на парламентской политической системе и частном предпринимательстве. В нем бюрократы лично свободны и только в том, что касается их личных обязанностей, официальных обязанностей, подчинены вышестоящей власти. Должности в бюрократическом аппарате заполняются на основе свободных контрактов, и критерием отбора его членов служит профессиональная компетентность. (См. Weber M. [1925] 1978, chaps. 3, 11.)

Ни одна из этих характеристик не подходит для бюрократии при классическом социализме. Между аппаратом и его членами нет свободного контракта, действие которого чиновник мог бы прервать в любое время по собственному желанию. Если должность предлагается существующими властями, она должна быть принята. Основными критериями отбора выступают надежность и лояльность к начальнику, а не профессиональная компетентность. Руководство со стороны вышестоящих институтов распространяется на все аспекты жизни тех, кто рангом ниже.

подача заявки на выезд из страны чревата большими неприятностями. Конечно, препятствия, трудности или опасности, связанные с любым способом ухода, влияют на голос, который обязательно заглушается или подается очень робко. Таким образом, сама система отказывает себе в главных факторах обратной связи между “низами” и “верхами”.

## 6.4. Рыночная координация

Для того чтобы показать место, занимаемое рыночной координацией в классической социалистической системе, необходимо рассмотреть весь поток продуктов и ресурсов. В таблице 6.1 схематически представлен межотраслевой баланс, агрегированный по общественным секторам. В строках представлены поставщики продуктов и ресурсов (при рыночных отношениях – продавцы), в столбцах – потребители этих продуктов (при рыночных отношениях – покупатели). В таблице показаны только потоки,

Таблица 6.1

**Схема межотраслевого баланса.  
Потоки между хозяйственными единицами общественных секторов:  
роль бюрократической и рыночной координации**

Поставляющий сектор	Потребляющий сектор				
	1	2	3	4	5
	Государственные фирмы	Кооперативы	Официальный частный сектор	Неформальный частный сектор	Домашние хозяйства как потребители товаров и услуг
1. Государственные фирмы	Б	Б	Б+Р	0	Б+Р
2. Кооперативы	Б	Б	Б+Р	0	Б+Р
3. Официальный частный сектор	0	0	Р (с элементами Б)	Р	Р (с элементами Б)
4. Неформальный частный сектор	0	0	Р	Р	Р
5. Домашние хозяйства как поставщики рабочей силы	Б+Р	Б+Р	0	Р	–
6. Размещение инвестиционных ресурсов	Б	Б	0	0	–

*Примечание:* Б – бюрократическая координация; Р – рыночная координация; 0 – в данной клетке матрицы потока нет.

обслуживаемые двумя видами механизмов координации – бюрократическим и рыночным, поскольку при таком сравнении наиболее ясно видна роль рыночной координации<sup>18</sup>. Таблица построена так, чтобы быть всеохватывающей. В ней также упоминаются, по крайней мере кратко, сферы межотраслевых потоков, более детально рассматриваемые в книге ниже<sup>19</sup>.

Клетка 1.1 показывает потоки продукции между государственными фирмами<sup>20</sup>. В основном они управляются с помощью механизма бюрократической координации. Подробности будут рассмотрены в следующей главе<sup>21</sup>.

Бюрократическое управление потоками продуктов и ресурсов дополняется немногочисленными остаточными формами рыночных отношений. Так, если фирме не хватает средств производства (материалов, полуфабрикатов, комплектующих), она стремится получить их, подкупив представителя фирмы-поставщика какими-то услугами, подарками или даже деньгами. Все это в искаженной форме заменяет то, что при рыночных отношениях решалось бы предложением более высокой цены; отличие состоит в том, что доплату вместо собственника фирмы-поставщика получают участвующие в сделке чиновники. Для операций такого рода фирмы часто содержат специально подготовленный немногочисленный персонал, задачей которого является ускорение поставок с помощью активного вмешательства или коррупции<sup>22</sup>.

Кооперативы мало отличаются от государственных фирм [см. 5.5]. Различия с точки зрения рассматриваемого предмета несущественны. Сказанное о клетке 1.1 также применимо к клеткам 1.2, 2.1 и 2.2, то есть к потокам между государственными фирмами и кооперативами и между самими кооперативами.

Там, где вообще существует официальный частный сектор (ремесленники и розничные торговцы, имеющие разрешение от властей, и семейное сельское хозяйство), работающим в нем позволено покупать средства производства у государственных фирм и кооперативов в установленных бюрократией пределах. Часто они должны заплатить рыночную цену, превышающую официальную, или могут получить необходимый

---

<sup>18</sup> В последующих параграфах данной главы мы вернемся к тем клеткам таблицы 6.1, где другие механизмы координации также играют определенную роль.

<sup>19</sup> Здесь есть одно исключение. До сих пор в книге не рассматривалась сфера внешней торговли [см. 14]. Поэтому в таблице 6.1 не показаны потоки продуктов между данной страной и другими странами, а именно, импорт и экспорт.

<sup>20</sup> В сектор (1) включены государственные фирмы, управляемые центральным правительством и региональными органами. Для краткости отдельно не выделяются не являющиеся фирмами “бюджетные организации” [см. 5.4]. Все сказанное о государственных фирмах относится и к этому сектору.

<sup>21</sup> Обмен между государственными фирмами в основном осуществляется при помощи бюрократической координации даже в том случае, когда номинально он происходит в форме купли-продажи и сопровождается движением денежных средств. Этот аспект будет рассмотрен в следующих двух главах.

<sup>22</sup> На русском экономическом жаргоне такие “специалисты” называются *толкачами*.

продукт, только дав взятку. Соответственно в клетках 1.3 и 2.3 мы наблюдаем сочетание бюрократической и рыночной координации. За редким исключением им не разрешено продавать продукцию государственному или кооперативному сектору, на что указывает ноль в клетках 3.1 и 3.2.

Рыночная координация осуществляется, главным образом, в сфере, отраженной в клетках 3.3, 3.4 и 3.5, то есть внутри официального частного сектора и в той его части, которая снабжает неформальный частный сектор и сектор домашних хозяйств. Однако, за исключением клетки 3.4, в чистом виде рыночная координация не существует и здесь, поскольку она сопровождается различными формами официального вмешательства, особенно в вопросы ценообразования. Такое влияние бюрократической координации в таблице показано в скобках.

По-настоящему рыночная координация применяется только в неформальном частном секторе и в части его продаж домашним хозяйствам и официальному частному сектору (клетки 4.3, 4.4 и 4.5). Неформальный частный сектор не имеет возможности снабжать общественные сектора.

В клетках 1.5 и 2.5 (где продавцом выступает государственная фирма или кооператив, а покупателем – домашнее хозяйство) существует особое сочетание бюрократической и рыночной координации. Одна часть потока товаров и ресурсов на протяжении длительных периодов времени в ряде стран управляется путем административного распределения или с помощью системы рационирования, другая – идет по обычным коммерческим каналам, но в вопросах распределения продуктов по местам их продажи и ценообразования она также подвержена разнообразному бюрократическому влиянию. В то же время домашние хозяйства-покупатели потребительских товаров и услуг ведут себя как участники рыночных сделок [см. 8.7, 12.6].

Клетки 5.1 и 5.2 представляют сферу, в которой домашние хозяйства выступают продавцами рабочей силы, а государственные фирмы и кооперативы – ее покупателями. Здесь снова возникает своеобразная комбинация бюрократической и рыночной координации [см. 10].

Официальному частному сектору в целом не разрешено нанимать рабочую силу со стороны. Там, где это позволено, установлены очень жесткие ограничения. В таблице подобная возможность не принимается во внимание (поэтому в клетке 5.3 стоит ноль).

Полулегальный или нелегальный оператор неформального частного сектора может использовать и наемный труд (клетка 5.4). В этих случаях применяется рыночная координация.

Если при распределении труда рыночная координация играет хоть какую-то роль, то инвестиционные ресурсы (“капитал”) в государственном и кооперативном секторе целиком распределяются путем бюрократической координации (клетки 6.1 и 6.2) [см. 9.2]. Эта сфера распределения также будет рассмотрена в следующей главе. В целом официальный и неформальный частные сектора в качестве источника необходимого капитала могут использовать только собственные сбережения. За

редким исключением частные предприниматели не могут получить заем или прибегнуть к внешним источникам финансирования (поэтому в клетках 6.3 и 6.4 стоят нули).

Из сделанного обзора ясно, что бюрократическая общественная собственность “привлекает” бюрократический механизм координации, в то время как частная собственность и частная деятельность – рыночный. Эту связь между определенными формами собственности и определенными типами координации следует подчеркнуть особо [см. 15.2, 19.4].

## 6.5. Самоуправляемая координация

Механизм самоуправляемой координации номинально существует во многих областях классической социалистической системы.

В политике основные идеи самоуправляемой координации охватываются принципом “демократического централизма”, заложенным в устав коммунистической партии [см. 3.1]. Он является тем фундаментом, на котором базируется работа всех массовых организаций, профессиональных и других союзов по интересам, общественных объединений.

Государственная власть также построена на принципах самоуправления. Избираются члены всех законодательных органов – от самого низшего районного или коммунального совета до верховного парламента. Государственный аппарат на всех уровнях подчинен выборным органам. Основным постановлением по экономическим вопросам, включая национальные планы, парламент придает силу закона. Поэтому формально дело выглядит так, будто избиратели, выбравшие членов парламента, управляют сами собой с помощью этих постановлений.

В экономике институтами, номинально имеющими самоуправляемую природу, считаются кооперативы, возглавляемые выборным руководством.

В предыдущих главах отмечалось, что фактически координация во всех этих областях осуществляется с помощью бюрократического механизма [см. 3.1–3.3, 5.5]. Ключевым вопросом здесь является зависимость членов выборных органов. От кого они в действительности зависят – от тех, кто за них голосовал, или от тех, кто, находясь выше в бюрократической иерархии, отобрал их еще до выборов, оказал давление на избирателей и утвердил в должности после выборов? Ответ может быть дан на основе непосредственного наблюдения. Первое имеет место, если: существует выбор из более чем одного кандидата; кандидаты должны собирать в свою поддержку голоса; кандидаты из числа стоящих у власти могут быть забаллотированы, а вместо них выбраны другие, и избиратели регулярно используют эту возможность; избиратели на практике время от времени отзывают выбранных руководителей, будучи неудовлетворены их работой. Второе происходит, если: кандидат может быть выдвинут только теми, кто стоит у власти, и эта официальная кандидатура неизменно проходит на практике; другим кандидатам запрещено собирать

голоса избирателей в свою поддержку; вышестоящий орган может уволить выбранного руководителя, когда недоволен его работой.

Опыт не оставляет ни тени сомнения в том, что в классической системе на практике происходит второе. Этого еще не было при революционно-переходной системе, когда во многих областях, хотя и не повсеместно и не без трудностей, применялся механизм самоуправления. Революционеры действительно выбирали своих представителей в органы революционного политического движения. Во многих местах и в течение некоторого времени после победы революции органы новой государственной власти избирались путем настоящих выборов, часто в условиях жестокой политической борьбы между политическими движениями и фракциями. Это явление, тем не менее, оказалось временным. Как только политика стала бюрократизированной, выборы – номинальными, а бюрократическое управление заменило собой подлинное самоуправление, общество совершило переход к классической системе. В этой ситуации две различные роли, две профессии и два типа личности – “политик” и “бюрократ” – слились в одну. Те, кто делает политическую карьеру, являются членами бюрократии; вся бюрократическая деятельность является “политической активностью”.

В переходный период только что появившиеся кооперативы тоже имели более или менее реальное самоуправление. Но в ходе принудительной массовой коллективизации и административного создания сельских и городских кооперативов они трансформировались в бюрократически управляемые организации, очень похожие на государственные фирмы.

Конечно, в классической системе остаются следы механизма самоуправления. Роль, принадлежащая “голосу”, и наличие предложений и критики снизу [см. 6.3] способствуют выживанию некоторых из его элементов. Но, как уже говорилось ранее, эти элементы слабы. Структура власти классической системы принципиально несовместима с механизмом самоуправления.

## 6.6. Этическая координация

Этот механизм проявляется в самых разнообразных формах. Наш обзор составлен согласно следующему принципу: что движет донором?

Первая группа мотивов связана с политическими убеждениями: многие готовы принести самоотверженные жертвы ради партии, завода и страны. В переходный период, сразу после революции миллионы людей готовы добровольно выполнять неоплачиваемую работу<sup>23</sup> на фабрике или по месту жительства. Горожане и студенты отправляются в деревни

---

<sup>23</sup> В Советском Союзе такая добровольная, неоплачиваемая работа называлась “коммунистическим субботником”. Подобная работа с таким же энтузиазмом выполнялась в Китае и других социалистических странах.

помогать собирать урожай. Врачи бесплатно лечат пациентов, актеры играют перед рабочими и крестьянами. Эти явления также входят в число революционно-героических черт того периода.

Позднее такой энтузиазм выдыхается [см. 2.4]<sup>24</sup>. Если люди где-то еще и трудятся бесплатно, то причиной этого чаще всего является оказываемое на них давление, а не политический энтузиазм.

В известной мере выживает только готовность идти на какие-то жертвы в отношении сообществ меньшего масштаба: добровольно поработать на благо местного детского сада, школы, больницы или по благоустройству спортивной площадки.

За такой готовностью стоят мотивы, близкие к иной группе стимулов: большинство людей могут поступать бескорыстно или делать финансовые пожертвования просто потому, что они великодушны, заботливы и внимательны к другим. Этот вид добровольной адаптации к потребностям других, проявления внимания и неэгоистичных действий часто компенсирует или, по крайней мере, делает терпимыми тяготы, вызываемые трениями жесткой бюрократической координации. Зону действия подобных стимулов, конечно, нельзя очертить точно, но они, безусловно, играют чрезвычайно важную роль на работе, на транспорте, в магазине, дома, во всех областях повседневной жизни. Значимость таких бескорыстных поступков и подарков следует подчеркнуть особо, поскольку “милосердие” рассматривается официальной идеологией как скомпрометированное при капитализме понятие, ибо оно означает попытку простыми общественными средствами заживить раны, нанесенные эксплуатацией. Официальная идеология учит не придавать значения мелким, личным “хорошим поступкам”. Вместо этого упор делается на великие жертвы, осуществляемые ради великого общего дела.

Здесь стоит отметить поступки, основанные на взаимопомощи и благосклонности, даже если они не являются “чистым” альтруизмом. Например, управляющий одной фирмы помогает управляющему другой, поставив нужную тому деталь, в надежде, что в следующий раз он может рассчитывать на взаимность. Друзья помогают построить кому-то дом, ожидая, что, когда потребуется, им тоже будет оказана помощь. Этот механизм взаимности позволяет заполнять пробелы, оставляемые трениями бюрократической координации и узостью рамок, отведенных рыночному механизму.

## 6.7. Семейная координация

Семья как механизм координации оказалась наиболее крепким институтом. Пережив колоссальные изменения в политической и экономи-

---

<sup>24</sup> Исключение из этого общего правила составляет военное время, когда во имя своей родины люди готовы приносить большие, чем в мирное время, жертвы.



ческой системе, она продолжает играть основную роль в регулировании взаимодействия людей и их поступков при социализме, точно так же, как это происходит в досоциалистических системах.

Отношение официальной идеологии и практики социализма, демографической и экономической политики к роли семьи противоречиво. С одной стороны, подчеркивается ее важность. Классическая система отбрасывает получившие распространение в революционно-переходный период многочисленные теории, которые отрицали традиционную форму семьи. Преобладающей становится консервативная позиция, накладывающая на семью намного больше моральных и юридических ограничений, чем реально существует в современном капиталистическом мире. Домашнее хозяйство большей частью организовано на основе семьи, на долю которой в значительной степени оставляют воспитание детей и организацию потребления. (В условиях экономики дефицита последнее является весьма трудной задачей [см. 11, 12].)

С другой стороны, в системе появляются сильные тенденции к ограничению роли семьи в ряде важных областей и разрушению ее главных основ. Эти тенденции существуют и в других, несоциалистических системах – вставших на капиталистический путь развивающихся странах и в индустриально развитом капиталистическом мире. Но классический социализм отличается чрезмерной силой и особой интенсивностью таких тенденций.

1. Социалистическая система, за небольшим исключением, возникла в промышленно отсталых обществах [см. 2.3]. Поэтому перед революцией семейные предприятия как в городе, так и в деревне играли важную роль. Революционно-переходная система сопровождалась земельной реформой, которая еще больше повысила долю семейных предприятий в экономике. Утвердившаяся затем классическая система почти полностью уничтожила семейные предприятия. Производство было отделено от семьи за исключением нескольких остаточных форм (небольшой официальный частный сектор и более широкий, но полностью или частично нелегальный неформальный частный сектор).

2. Форсированный экономический рост [см. 9.5, 10.1] способствовал очень быстрому, практически скачкообразному увеличению спроса на труд. Множество мужчин, не нашедших работу в деревне, было привлечено ускоренной индустриализацией из сельской местности в промышленные центры, причем многие не смогли взять с собой семьи. Но главное, произошел быстрый рост занятости женщин. Тяжелое финансовое положение семей вынуждает их идти работать. Это, с одной стороны, действительно позволило женщинам получить более равные права: расширился кругозор и укрепилась экономическая независимость тех из них, кто стал работать, с другой – взвалило на женские плечи очень тяжелое бремя: помимо выполнения основной части или всех традиционных обязанностей супруги и матери они должны были еще и трудить-

ся на рабочем месте. В результате тяготы семейной жизни возросли, и вклад женщин в семейную деятельность неизбежно снизился<sup>25</sup>.

3. С предыдущей тесно связана другая тенденция: значительную часть традиционных функций семьи взяли на себя бюрократически управляемые институты (и в меньшей мере фирмы). Теперь все больше “крупные организации”, а не замкнутая семейная ячейка, занимаются людьми от колыбели до могилы – ясли, детский сад, летний школьный лагерь, больница и дом престарелых<sup>26</sup>. Большую часть свободного времени члены семьи проводят не вместе, а на мероприятиях, организованных для разных возрастных групп, на экскурсиях и театральных представлениях, билеты на которые распространяются по месту работы, в отпусках вместе с коллегами по службе. Организация питания частично также передается столовым по месту работы<sup>27</sup>. Если жизненный уровень семьи повысился, то она не станет покупать личный автомобиль, как это сделали бы большинство имеющих такой же достаток семей при капиталистической системе; покупка личных автомобилей ограничена, вместо этого развивается общественный транспорт. Собственные дома, как правило, имеют только жители деревень. В городах люди живут в больших домах, принадлежащих государству или кооперативу. Подавляющее большинство новых квартир предоставляется в районах жилищной застройки, состоящих из сдаваемых в аренду многоквартирных домов. Все сказанное означает заметное ограничение “личной жизни”, той сферы жизнедеятельности, где действует семейная координация, и столь же заметное расширение противоположной ей сферы “коллективной”, “институционализированной”, “организованной” деятельности, где действует бюрократическая координация<sup>28</sup>.

## 6.8. Спонтанные и искусственные изменения

Бюрократическая координация существовала еще до появления социалистической системы. В ходе исторического развития государством были созданы отдельные бюрократически управляемые структуры, такие, как вооруженные силы, центральное управление железных дорог

---

<sup>25</sup> Разрушение важнейших основ традиционной семьи (ликвидация семейных предприятий, быстрый рост занятости женщин) способствовало быстрому увеличению числа разводов.

<sup>26</sup> В действительности, официальная идеология системы обещает гораздо большие масштабы государственного обеспечения [см. 4.3], чем она способна предоставить. Эти частично не выполненные обещания – хронический дефицит мест в садах и яслях, нехватка больничных коек и мест в домах престарелых – создают множество неудобств.

<sup>27</sup> Китайские коммунисты пошли еще дальше, коллективизировав потребление [см. 5.5].

<sup>28</sup> В оставшейся части книги имеется еще несколько мест, где речь идет о семейной собственности и экономической роли семьи, включая роль женщин. Исследование этих вопросов также предполагает изучение семейной координации даже тогда, когда термин “координация” прямо не упоминается в тексте.

или организации по борьбе с эпидемиями. Функционированию рынка во внутренней и внешней торговле содействовало государственное законодательство; в этом отношении наиболее важным была законодательно установленная обязанность соблюдать частные контракты. Кроме того, существует законодательство, регулирующее юридические аспекты семейной жизни. Именно государственное законодательство обеспечивает законные гарантии деятельности самоуправляемых организаций. Наконец, самое главное, в основных законах и конституциях заложено самоограничение центральной государственной власти.

Но как бы велика ни была роль центральной власти государства, до возникновения социалистической системы вопрос о том, какая часть общественной деятельности отойдет каждому из основных типов координации, *не решался* декретами центра; эти пропорции возникали спонтанно в ходе исторического развития. Процессы координации могли быть замедлены или ускорены принятием конкретных государственных мер, но они не определяли самих пропорций.

Попытка центральной власти сверху, искусственно, с помощью мер законодательного регулирования вмешаться в развитие общества, решив, что один из основных – рыночный – тип координации должен исчезнуть или, по крайней мере, быть резко ограничен и заменен централизованной бюрократической координацией, представляет собой уникальный случай в истории. Это привело к фундаментальным изменениям, которые произошли не спонтанно<sup>29</sup>. Они были проведены в жизнь решениями центральной власти – огнем и мечом. Затем, уже спонтанно без какого-либо специально принятого важного решения, возникли многочисленные сопутствующие явления: атрофия форм самоуправления, исчерпание энтузиазма, связанного с добровольной работой на общество, и оттеснение семьи и местного сообщества на задний план. Наблюдалось и другое сопутствующее явление: спонтанное самовоспроизводство, самораспространение и чрезмерное расширение бюрократического механизма, которое превзошло ожидания даже тех, кто инициировал эпохальные перемены и руководил ими<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Эти два различных пути развития капитализма и социализма служат ярким примером пары противоположностей: “конструктивистского” и “эволюционного” развития, другими словами, контраста между развитием искусственного и спонтанного порядка. Данные понятия были сформулированы Ф. Хайеком (см. Hayek F. A., 1960, 1973, chap. 1).

<sup>30</sup> В 1917 г. Ленин писал: «Все граждане превращаются здесь в служащих по найму у государства, каковым являются вооруженные рабочие. Все граждане становятся служащими и рабочими *одного* всенародного государственного “синдиката”» (Lenin V.I. [1917] 1969a, p. 473. Здесь цит. по рус. изд., с. 101).

Сравним это с его раздражением, содержащемся в циркулярном письме руководителям центральных советских организаций, в декабре 1921 г.: “Раз навсегда необходимо положить конец безобразию волокиты и канцелярщины в вашем учреждении... Предлагаю немедленно подтянуться... Ограничиваться пустыми отписками да пересылкой в другие учреждения, значит также плодить волокиту и изводить бумагу” (Lenin V.I. [1921] 1970, p. 423. Здесь цит. по рус. изд., с. 101–102).

## ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРЯМОЕ БЮРОКРАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В предыдущей главе было показано, как распределяются функции между основными механизмами координации в классической социалистической системе. В главах 7 и 8 внимание будет сфокусировано на самом важном из них – механизме бюрократической координации. Эта тема всесторонне анализируется в главе 7, а в главе 8 освещаются вопросы, относящиеся к деньгам и ценообразованию.

### 7.1. Основоположники социализма о планировании

Основоположники социалистической системы считали планирование одним из главных преимуществ социализма. К. Маркс весьма четко выстроил следующую цепочку доказательств<sup>1</sup>.

Капитализм добивается высокой степени организации процессов внутри фирмы, но на рынке, который соединяет фирмы, преобладает анархия. Это неизбежно до тех пор, пока существует капиталистическая собственность. Социализм (путем ликвидации и частной собственности на средства производства, и анархии рынка) позволяет четко организовать производство в масштабе национальной экономики. Маркс считал, что обеспечить централизованное распределение общественно-го труда будет очень просто. То, что общественные отношения между людьми и вместе с тем отношения людей к продуктам больше не будут затемнены “товарным фетишизмом” рынка, сделает задачу распределения прозрачной и легко контролируемой. Определение потребностей и запросов людей также не казалось особенно трудным делом.

Ни в трудах Маркса, ни в работах его последователей до 1917 г. не содержится никаких упоминаний о возможных трудностях планирования экономики в общенациональном масштабе или, например, о проблемах сбора и обработки необходимой для планирования информации. Эти мыс-

---

<sup>1</sup> В работе “Гражданская война во Франции” Маркс отмечает, что природа будущего коммунистического строя будет такова, что “объединенные кооперативные товарищества организуют национальное производство по общему плану, взяв тем самым руководство им в свои руки и прекратив постоянную анархию и периодические конвульсии, неизбежные при капиталистическом производстве” (Marx K. [1871] 1940, p. 61. Здесь цит. по рус. изд., с. 347). Энгельс в “Анти-Дюринге” говорит, что “... общество ... возьмет в свое владение производительные силы, ... общественный характер средств производства и продуктов ... будет тогда использован производителями с полной сознательностью” (Engels F. [1878] 1975, p. 266. Здесь цит. по рус. изд., с. 290). И далее: “Овладев всеми средствами производства в целях их общественно-планомерного применения, общество уничтожает существующее ныне порабощение людей их собственным средством производства” (там же, p. 279, рус. изд., с. 305).

лители не раз обращались к общим вопросам стимулирования труда, но не задумывались о том, как можно заинтересовать выполняющих особую задачу разработчиков плана и ответственный за его выполнение аппарат.

К вопросу о том, как практика классической системы соотносится с ожиданиями основоположников социализма, я вернусь в конце главы.

## 7.2. Первоначальный подход: разработка плана

В этом параграфе делается первый подход к теме разработки плана, а в параграфе 7.3 – к вопросу его осуществления. В двух указанных параграфах описывается, как эти процессы протекают согласно официальным инструкциям. Действительные “правила игры”, включая интересы, мотивы и возникающие конфликты, являются предметом параграфов 7.4–7.6<sup>2</sup>.

Описание целесообразно начать с планирования на народнохозяйственном уровне. В большинстве стран план готовится очень мощным экономическим органом – комитетом национального планирования, одобряется Центральным Комитетом от имени партии и правительством от имени государства и затем утверждается парламентом.

С точки зрения временного горизонта различают краткосрочные годовые и среднесрочные, обычно пятилетние, планы<sup>3</sup>. Годовые планы являются наиболее действенным инструментом управления экономикой. Пятилетние планы, скорее, напоминают заявления о намерениях в области экономической политики, хотя инвестиционная программа, которую они содержат, оказывает практическое влияние на развитие инвестиционного процесса. В дальнейшем внимание будет сосредоточено на годовом планировании, и там, где не делается специальной оговорки, слово “план” всегда означает годовой план.

Народнохозяйственный план охватывает все аспекты экономики<sup>4</sup>. Наш анализ будет ограничен планированием производственной сферы. Из-за ограниченного объема книги планирование так называемой непроизводственной сферы (то есть отраслей сферы услуг) обсуждаться не будет.

Первый раздел<sup>5</sup> плана посвящен производству. Агрегированные показатели (например, стоимостной объем валовой продукции) предписы-

---

<sup>2</sup> Краткое описание функционирования системы советского планирования и управления в догорбачевскую эпоху можно найти у Э. Хьюитта (Hewett E. A., 1988, chap. 4). Г. Хардинг описывает планирование и управление в Китае в период до начала проведения реформ (Harding H., 1981).

<sup>3</sup> В некоторых странах в определенные периоды очень важную роль играли квартальные планы. В отдельных случаях разрабатывались также долгосрочные планы с временным горизонтом в 15–20 лет. Как правило, они относились не ко всей экономике, а только к ее части (например, первый советский план электрификации).

<sup>4</sup> Советский народнохозяйственный план обычно имел около 60 тысяч позиций. (Aganbegian A. G., 1989, p. 91).

<sup>5</sup> Разделы нумеруются просто для того, чтобы было легче следить за сюжетом. Структура реальных плановых документов может меняться от страны к стране и по периодам времени.

вают общий объем производства в масштабе всего народного хозяйства и его распределение по основным отраслям экономики (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т.д.). Отдельно даются показатели производства наиболее важных, так называемых *приоритетных видов продукции*, число которых может достигать сотен и даже тысяч наименований. В плановых документах объемы производства этих видов продукции по возможности указываются в натуральных показателях, и только там, где этого нельзя сделать, – в агрегированных стоимостных показателях.

Второй раздел касается использования продукции. В первую очередь плановые задания охватывают распределение материалов, полуфабрикатов и готовой продукции по различным сферам потребления, которые получают лимиты по каждому из используемых видов ресурсов. Лимит – это верхний предел потребления. Поэтому сам процесс планирования также включает механизм “нормирования”, то есть раздачи “ваучеров”, или “купонов”, без которых потребитель (например, совокупность фирм определенного министерства) не получит доступа к ресурсам, даже если обладает необходимой покупательной способностью.

Для распределения приоритетных видов продукции разрабатываются *балансы* (материалов, полуфабрикатов и готовой продукции)<sup>6</sup>. Одна сторона балансов показывает ресурсы (производство, импорт, сокращение запасов), другая – их использование (производственное потребление, экспорт, потребление населения, прирост запасов). В методологии планирования классической системы разработке балансов уделяется огромное внимание; их согласованность считается одним из основных критериев оценки качества плана. Балансы согласуются в процессе многочисленных итераций на разных стадиях переговоров между ведущими плановиками, представляющими производителей и потребителей, – процедуры, известной как “балансовый метод” планирования<sup>7</sup>.

Третий раздел охватывает сферу труда: между различными отраслями экономики распределяются лимиты на рабочую силу и фонд заработной платы, закладываются основные параметры любых изменений номинальной заработной платы.

Четвертый раздел посвящен инвестициям. Агрегированные лимиты на инвестиции дробятся, и устанавливаются отдельные лимиты на использование строительных мощностей и импорт инвестиционных ресурсов. Эта часть плана охватывает и то, что называется высокоприоритетными инвестиционными проектами, то есть проекты, которые считаются наиболее важными.

---

<sup>6</sup> В догребачевский период советского планирования в Государственном комитете по планированию (Госплане) централизованно готовили две тысячи балансов и еще несколько десятков тысяч – в Государственном комитете по материально-техническому снабжению (Госснабе) и в министерствах. См.: Hewett E. A. (1988, p. 125–126).

<sup>7</sup> В течение десятилетий в Советском Союзе и в странах Восточной Европы проводились многочисленные эксперименты по использованию математических моделей при подготовке балансов [см. 17.4].

Пятый раздел содержит задания по техническому развитию: внедрению новых технологий, областям их применения, новой продукции, которая должна быть запущена в производство.

Шестой раздел, посвященный внешней торговле и международным экономическим связям, устанавливает лимиты на импорт, необходимый для приведения в равновесие балансов производства, и экспортные задания [см. 14.2].

Седьмой, заключительный раздел обращается к финансовым вопросам. Он охватывает основные статьи государственного бюджета, главные цели банковской системы и возможные решения в области политики ценообразования [см. 8.5] .

Если бы в плане определялись все показатели для каждой фирмы и организации в каждой названной области, потребовалось бы несколько миллионов контрольных цифр. Физическая невозможность централизованной разработки такого числа плановых показателей очевидна. Поэтому получает распространение практика *дезагрегирования плана*. Она основывается на важном практическом принципе: план разверстывается по *адресатам*. Например, когда происходит разбивка агрегированной контрольной цифры по жилищному строительству, указывается, сколько жилья должно построить министерство строительства, сколько – министерство тяжелой промышленности, сколько – министерство легкой промышленности и т. д. В данном примере министерства являются “адресатами”. Таким образом, каждая контрольная цифра есть нечто большее, чем “неосязаемая” запись в отраслевой разбивке, сделанная статистическим органом. Каждой неодушевленной цифре плана соответствует живая бюрократическая организация с ответственным (и подотчетным) руководителем.

Деагрегирование осуществляется по такому же числу уровней, какое имеется в иерархии управления национальной экономикой. Рассмотрим пример четырехуровневой иерархии. Сначала плановый комитет разверстывает народнохозяйственный план по министерствам, затем каждое министерство разбивает его по своим главам (каждый глава контролирует несколько фирм одной отрасли или подотрасли) и, наконец, глава деагрегирует свой план по всем подчиненным ему фирмам. Окончательный обязательный годовой план каждой фирмы содержит несколько тысяч показателей.

Деагрегирование плана в основном представляет собой нисходящий поток информации. Нижестоящий уровень получает план от вышестоящего как *приказ*, а не как рекомендацию<sup>8</sup>. Подчиненная организация безусловно обязана выполнить плановые директивы.

Но существует также и поток в обратном направлении: перед тем, как составление плана завершено, подчиненная организация вносит предложения и замечания по первоначальному проекту. В случае необходи-

---

<sup>8</sup> Сталин сказал о планировании: “Наши планы есть не планы-прогнозы, не планы-догадки, а планы-*директивы*...” (Stalin J.V. [1927] 1954, p. 335. Здесь цит. по рус. изд., с. 327).

мости она может просить исправить плановую цифру уже в процессе выполнения плана. Наконец, она обязана доложить об исполнении плана.

Кроме вертикального потока информации существует и горизонтальный поток. Организации одного уровня в процессе планирования ведут взаимные согласования: например, обсуждение вопросов производства и распределения конкретной продукции происходит между представителями министерств-производителей и потребителей или на более низком уровне – между представителями соответствующих главков. Как правило, такое согласование осуществляется под руководством вышестоящей по отношению к договаривающимся сторонам организации.

Подводя итог, можно сказать, что разработка плана – это колоссальная процедура бюрократического согласования, имеющая целью предварительную координацию экономических процессов. Миллионы функционеров в партийном аппарате и государственной администрации, директоров фирм, кооперативов и руководителей массовых организаций ведут переговоры, считают, снова ведут переговоры и пересчитывают, прежде чем на всех уровнях появятся миллионы плановых директив.

### **7.3. Первоначальный подход: выполнение плана и управление**

Исходным пунктом для анализа процесса исполнения плана служит сделанное в предыдущем параграфе замечание: выполнение плана является обязательным. Принцип обязательности столь важен, что некоторые авторы считают его самой характерной чертой системы, называя ее “системой директивного планирования”, “системой императивного планирования” или “командной экономикой”.

Разработка плана осуществляется главным образом специализированными органами аппарата: комитетом национального планирования, отделами планирования министерств, главков, фирм и организаций. Однако деятельность этих органов тесно связана с аппаратом управления, хотя бы уже потому, что ответственный руководитель каждого уровня (министр, начальник главка, директор фирмы) персонально отвечает за каждый этап работы над планом – от первоначальной подготовки до отчета об исполнении. Специализированный аппарат планирования активно участвует в формальной и неформальной модификации плана и вообще в управлении.

Далее в главе рассматривается управление общественным (государственным и кооперативным) сектором<sup>9</sup>. Дается краткий обзор проблем управления, возникающих в ходе выполнения плана.

---

<sup>9</sup> Бюрократическое управление частным сектором будет рассмотрено ниже [см. 19.5]. Из-за ограниченности места нет возможности остановиться на бюрократическом управлении государственными организациями, не являющимися фирмами (бюджетными организациями), но его основные черты аналогичны тем, которые характеризуют управление государственными фирмами.



1. *Учреждение фирмы.* В экономике, основанной на частной собственности, вопрос о “входе” в отрасль решается в рамках рыночной конкуренции. Фирмы организуют тогда, когда предприниматель считает дело стоящим. В классической социалистической системе решение принимается бюрократией.

2. *Ликвидация фирмы.* Ситуация аналогична предыдущей. В капиталистической экономике решение о “выходе” зависит от состояния конкурентной среды; фирма, которая стала хронически неплатежеспособной, разоряется. В рамках антитрестовского законодательства собственники фирм принимают решения об их слиянии или разделении. В классической социалистической системе вопрос о том, ликвидировать ли фирмы, разделять их или объединять, решает бюрократия.

Сказанное в пунктах (1) и (2) можно подытожить следующим образом: “жизнь или смерть” фирмы как коллективной организации или организма определяет не “естественный отбор” рыночной конкуренции, а бюрократия. Здесь полностью отсутствует то, что Й. Шумпетер считал наиболее важной движущей силой здорового экономического развития – появление предпринимателей, которые внедряют новые продукты или новые технологии, учреждают новые организации и завоевывают новые рынки, в то время как устаревшие продукты и закосневшие организации вытесняются. Другими словами, в системе нет места для того, что Шумпетер называл революционным эффектом “созидательного разрушения”<sup>10</sup>.

3. *Назначение, продвижение и увольнение руководителей.* Этот вопрос уже рассмотрен в главе 3, однако здесь для полноты картины стоит повторить: отбор руководителей полностью находится в руках бюрократии.

Рассматриваемые далее области принятия решений и управления, по сути, повторяют структуру плана, приведенную в предыдущем параграфе данной главы. Можно сказать, что управление способствует выполнению каждого раздела плана, а также решению задач, которые заранее не могут быть прописаны даже в самом скрупулезном плане.

4. *Управление производством.* Ограничения начинаются с учредителя (в качестве такового обычно выступает соответствующее министерство), определяющего “профиль” новой фирмы, то есть разрешенные ей (и обязательные для нее) сферы деятельности. Фирма не имеет права производить “несвойственную” ее профилю продукцию.

Главным ограничителем является годовой план производства, устанавливающий задания не только по общему объему выпуска, но и по производству приоритетных видов продукции (которых у фирмы с широким ассортиментом изделий может быть несколько сотен).

Кроме того, вышестоящая организация часто вмешивается непосредственно в производственный процесс, изменяя первоначальную программу, предписывая новые задания и отменяя старые, настаивая на выпуске определенной продукции и т.д.

<sup>10</sup> См.: Schumpeter J. A. [1912] (1968).

5. *Распределение готовой продукции и материалов.* При рассмотрении процесса планирования говорилось о распределении приоритетных материалов, полуфабрикатов и готовой продукции и в этой связи о балансах продукции. Их дезагрегирование дает всеохватывающую структуру распределения продукции и материалов, но процесс управления позволяет вникнуть в гораздо более тонкие детали. В этой связи становится особенно очевидно, что бюрократия занимает место рыночного механизма. По очень широкому кругу продукции она приписывает потребителя к определенному производителю и устанавливает, какое количество известного продукта должен произвести второй и получить первый. Некоторые фирмы-поставщики (промышленные или торговые) наделяются полномочиями решать, какая фирма или бюджетная организация получит “ваучер” на определенный продукт, а какая нет.

Здесь вновь часто вмешиваются вышестоящие власти. Они могут изменить распределение, предписанное планом или нижестоящей организацией. Если они считают какую-то сделку особенно срочной, то могут приказывать изменить поставки.

6. *Распределение рабочей силы.* И в этой области главным и всеобъемлющим ограничителем служит план, но власти вмешиваются в детали и могут даже изменять сам план. Рабочие могут быть переведены с одной фирмы на другую; фирмы можно заставить увеличить или сократить численность их рабочей силы. По каждой профессии и в зависимости от уровня квалификации работников устанавливаются подробнейшие ставки заработной платы, а на фонд оплаты труда накладываются жесткие ограничения.

7. *Регулирование инвестиционного процесса.* Здесь для полноты картины мы пока только упомянем об этой области принятия решений [см. 9.2].

8. *Техническое развитие.* Обычно план содержит задания лишь самого общего характера. Контроль за несколькими приоритетными областями технического развития находится в руках высшего руководства. Это – решения о механизации тех или иных процессов, установке новых автоматизированных линий и внедрении некоторых новых видов продукции.

9. *Внешняя торговля и международные экономические связи.* Высшее руководство регулирует эти процессы несколькими способами, включая установление лимитов на импорт и специальных заданий по экспорту, жесткий валютный контроль при осуществлении внешнеторговых операций [см. 14.2].

10. *Ценообразование* и 11. *Финансовое регулирование.* Эти два пункта тоже упоминаются только для полноты картины [см. 8].

Главным методом, применяемым вышестоящим руководством для управления нижестоящими, служит команда. Хотя помимо этого используются уговоры, доводы и убеждение, а также вознаграждения и наказания, они имеют целью добиться от подчиненных выполнения команды. Размер премий руководителей зависит от выполнения планов и других оперативных заданий вышестоящих властей. Наказания, диапазон кото-

рых колеблется от замечания и увольнения до заключения в тюрьму и казни за “саботаж”, также налагаются за нарушение плановой дисциплины и невыполнение оперативных заданий<sup>11</sup>. Таким образом, поощрения и наказания прямо не связаны с результатом деятельности, а явно направлены на усиление дисциплины и обеспечение повиновения начальникам.

Это гораздо хуже, чем ситуация, при которой подчиненная организация в рамках частичной автономии получала бы от вышестоящей организации обязательное плановое задание и могла спокойно его выполнять, пока не наступит время отчитаться и получить следующий план. Помимо контроля за выполнением плана, а если потребуется, то и вопреки ему, вышестоящая организация ежедневно вмешивается в каждый элемент деятельности подчиненной организации. В западных работах социалистическую экономику часто называют “централизованно планируемой”<sup>12</sup>. Это определение является односторонним, хотя значение централизованного планирования действительно велико. Больше подходит термин “централизованно управляемая экономика”, поскольку он подчеркивает роль централизованной бюрократической координации и управления. Планирование – лишь одно из средств, используемых в рамках данной формы координации, хотя и чрезвычайно важное.

Механизм координации, описанный в параграфах 7.2 и 7.3 и типичный для классической социалистической системы, в этой книге назван *прямым бюрократическим управлением* экономикой<sup>13</sup>. Оно включает: разработку планов с применением команд и административного принуждения к их выполнению; основанное на приказах управление и практику регулярного вмешательства вышестоящей организации в каждую деталь производства и распределения продукции; ежедневное руководство подчиненной организацией<sup>14</sup>.

Это жизнеспособный механизм координации. Экономика реализует свои основные функции – она производит, распределяет и обеспечивает потребителей. Планы выполняются если не полностью, то в основном. Задачи, которым управляющие системой придают первостепенное значение, скорее всего, будут решены. Эта деятельность не имеет анало-

---

<sup>11</sup> И. Беренд описывает указ, принятый в Венгрии в 1959 г. для защиты плановой экономики с помощью уголовного права. Он пишет, что «два года тюрьмы давались за существенное отклонение от конкретного планового задания, если оно не было вызвано “объективными обстоятельствами”. За преступление, “влекущее серьезную угрозу или ущерб народнохозяйственному плану либо любому детализированному плану”, мог быть вынесен приговор до пяти лет тюрьмы» (Berend I. T., 1979, p. 117).

<sup>12</sup> Термин предложен Ю. Залески (Zaleski E., 1980).

<sup>13</sup> Выражение из лексикона венгерской реформы. Термин “прямое управление”, впервые появившийся в Венгрии в работах К. Сабо (Szabó K., 1967), Т. Надя (Nagy T., 1966) и Л. Антала (Antal L., 1985), обычно противопоставляют косвенному управлению, которое должно применяться в реформируемой экономике.

<sup>14</sup> Из пионерных работ, посвященных социалистическому планированию и прямо-му бюрократическому управлению, см.: Berliner J. (1957), Granik D. (1954), Kornai J. [1957] (1959), Montias J. M. (1962).

гов в мировой истории: в исследуемой области (сектор общественной собственности) бюрократический механизм в условиях, когда почти полностью отключен рыночный механизм, обеспечивает координацию деятельности и интеграцию всей системы.

И все же следует добавить, что прямое бюрократическое управление неэффективно во многих отношениях. Оно чрезвычайно жесткое; прежде чем удастся приспособить его к изменениям в потребностях, технологии, внутренней политической ситуации или в остальном мире, проходит немало времени, что приводит к значительным потерям. Оно не обеспечивает стимулов для проявления инициативы, духа предпринимательства и внедрения нововведений.

#### **7.4. Мотивация руководителей, принадлежащих к экономической бюрократии**

Механизм прямого бюрократического управления мог бы работать неплохо, если бы доступная информация о фактическом положении дел была безупречна, прогнозы точны, а каждый приказ был безошибочен и выполнялся безукоризненно. В реальной жизни информация небезупречна и неточна, а прогнозам присуща очень высокая степень неопределенности. К тому же те, кто отдает приказы и кто им повинуются, – живые, способные ошибаться люди, а не детали часового механизма. Проблемы описанного в параграфах 7.2 и 7.3 механизма возникают, главным образом, из мотиваций и конфликтов задействованных в нем людей, а также из искажений в процессе сбора и использования информации.

Какие мотивы побуждают действовать чиновника бюрократического аппарата? Ниже внимание будет сконцентрировано на руководителях – от министра и заведующего отделом в центральном аппарате партии до директора и партийного секретаря на заводе, – а также на непосредственно подчиненном им персонале<sup>15</sup>.

Мотивация управленческого персонала фирм<sup>16</sup> и других групп бюрократии не будет рассматриваться по отдельности. Цель состоит в оп-

---

<sup>15</sup> Недостаток места не позволяет отдельно рассмотреть мотивации персонала. Во многих аспектах они схожи с мотивациями руководителей, хотя полностью с ними и не совпадают.

<sup>16</sup> При капиталистической системе организационную единицу, принадлежащую одному собственнику (или группе собственников), можно четко отличить от таких же единиц, принадлежащих другим собственникам. Если слово “фирма” относится к такого рода организационным единицам (как это имеет место в книге, когда речь идет о капитализме), мотивацию нанимаемых собственниками высших управляющих следует рассматривать отдельно. Она серьезно отличается от побудительных мотивов других руководящих чиновников, действующих при капитализме.

В противоположность этому, при классической социалистической системе слово “фирма” применяется к набору производственных единиц в соответствии с произвольными юридическими формулировками. По приведенному выше критерию (особая груп-

ределении побуждающих стимулов, общих для всех руководителей, принадлежащих к экономической бюрократии<sup>17</sup>.

Следует избегать чрезмерного упрощения роли мотивации или произвольного выбора одной цели<sup>18</sup>. Вместо этого будет рассмотрена общая совокупность побуждающих мотивов<sup>19</sup>.

1. *Политическое и моральное убеждение*. Главными побуждающими мотивами являются вера в идеи партии, согласие с официальной идеологией и энтузиазм в достижении целей, поставленных планом.

2. *Отозвездствление себя с работой*. Оно служит стимулом для каждого, кто занимает руководящий пост в любой системе; любой руководитель хотел бы достойно выполнять свою работу и небезразличен к “профессиональной репутации”. Руководящий работник фирмы хочет, чтобы производство шло гладко, инженер – чтобы использовалась современная технология и соблюдались технологические требования, главный бухгалтер – чтобы бухгалтерские книги были в порядке.

3. *Власть*. Не каждый стремится к власти; некоторые определенно ее страшатся. Но такие люди не занимают руководящих постов. Человека, становящегося руководителем, власть влечет, ему приятно иметь под своим началом тех, кто ему повинуется. А если человек имеет власть, он (или она) хочет ее сохранить и в действительности даже приумножить.

4. *Престиж*. В любой системе наблюдается тесная связь между занимаемой должностью и положением в обществе. Но если в других системах существует несколько параллельных должностных лестниц, то в рассматриваемой здесь – практически только одна: бюрократическая карьера. Тот, кто желает поднять свой престиж, должен карабкаться только по этой лестнице.

5. *Материальная выгода*. Здесь можно перечислить наиболее очевидные формы вознаграждения: более высокий оклад, премии, вознаграждение в натуральной форме и привилегированный доступ к товарам и услугам.

6. *Спокойная жизнь*. Руководители стремяться избегать неприятностей, затруднений и конфликтов со своими начальниками, поставщиками и клиентами.

7. *Страх наказания*. Даже простой упрек со стороны начальника неприятен, но наказания, как отмечалось выше, могут быть и гораздо суровее.

---

па собственников) “фирмы” неотличимы друг от друга. Далее в этой главе имеется в виду показать, что поведение директоров фирм похоже на поведение стоящего над ними руководителя; отношение директора фирмы к руководителю подобно отношению последнего к министру и т. д.

<sup>17</sup> Случай верховного руководителя страны не рассматривается. Все другие руководители, как известно, имеют начальника (или начальников) и подчиненных.

<sup>18</sup> Конечно, исследователь вправе выбрать в рамках модели специфический мотив для целей конкретного исследования с тем, чтобы облегчить рассмотрение проблемы (разумеется, при предположении, что игнорирование других побуждений не ухудшает понимание самой изучаемой исследователем проблемы).

<sup>19</sup> Аналогичный перечень предложен Дж. Берлинером (Berliner J., 1957). Кроме того, по вопросам управленческой мотивации в Восточной Германии и Румынии см. Granick D. (1975, parts 1 and 2).

Относительная сила этих побудительных мотивов в обществе варьируется по странам и во времени<sup>20</sup>. Для разных людей она также может колебаться в широком диапазоне. Разные побуждения отчасти усиливают, но частично и противоречат друг другу. Подробнее об этом будет сказано ниже.

Согласно официальной идеологии, каждый функционер должен вести вверенное ему (или ей) дело “как хозяин”. В действительности же подлинно собственническая мотивация не может развиваться ни на одном уровне бюрократической иерархии. Ни директор фирмы, ни его начальник не могут присвоить остаточный доход. Они не могут и не хотят нести всю полноту ответственности за свои решения, поскольку их наставляют сверху и постоянно вмешиваются в процесс выполнения этих наставлений. Руководителю любой структуры – будь то фирма, главк или министерство – не стоит рисковать, это может иметь только отрицательные последствия, ибо и сама структура, и ее руководитель не разделят возможный выигрыш от риска или остаточного дохода в случае положительного результата. “Собственническая” мотивация чиновника не может развиваться из одного лишь убеждения, если его реальное общественное положение не является положением собственника по самой своей природе.

Внутренние стимулы влияют на руководителей при условии, что они распространяются и на их окружение. Руководители работают с “партнерами” трех видов: с начальниками (вертикальная связь вверх), с подчиненными (вертикальная связь вниз), а также со своими поставщиками и получателями продукции, или (на языке рынка) с продавцами и покупателями (горизонтальные связи “назад” и “вперед”). Ни одна из этих связей не может быть для руководителей несущественной, ибо все они взаимосвязаны. Например, в случае недовольства подчиненные или клиенты могут пожаловаться начальникам руководителей. Поскольку руководители живут в экономике дефицита [см. 11, 12], они сами зависят от своих поставщиков. Но самое сильное из этих четырех направлений зависимости (вверх, вниз, вперед, назад) – первое, их собственная зависимость от начальников.

Все ранее перечисленные побудительные мотивы тесно связаны с тем, что подчиненный зависит от начальника, прежде всего он хочет выглядеть в лучшем свете именно в его глазах. Однако вернемся к побудительным мотивам.

Начальники руководителя среднего уровня ежедневно доводят до него “линию партии”, тем самым влияя на процесс мышления, с помощью которого тот переводит свою политическую убежденность и энтузиазм на язык текущих задач. Вышестоящие убеждают руководителя, что он служит партии и социализму именно тем, что выполняет планы и другие приказы. Начальник конкретно объясняет требования, необхо-

---

<sup>20</sup> Например, в Китае и на Кубе в период классического социализма финансовые стимулы играли намного меньшую роль, чем в Советском Союзе или в Восточной Европе.

димые для удовлетворительного выполнения поставленной задачи и обеспечения профессионального уважения. Начальники руководителя определяют его карьерный рост и тем самым его власть и престиж, получаемые материальные вознаграждения и налагаемые взыскания. Насколько спокойна или беспокойна жизнь руководителя больше всего зависит от того, удовлетворены ли начальники его работой. Психологический процесс, переводящий перечисленные выше стимулы из глубинных побуждений в практические дела, неизбежно проходит сквозь фильтр осознания руководителем его зависимости от бюрократии.

Все эти обстоятельства прямо влияют на повседневное ведение дел, но, возможно, еще важнее то, что они оказывают глубокое воздействие на характер каждого члена бюрократии<sup>21</sup>. Неразумно критиковать “верхи”, выходить с оригинальными идеями или проявлять инициативу. Невыгодно думать за кого-то или брать на себя ответственность. Подчиненный, желающий что-либо сделать, должен заранее “прикрыть себя”, получив предварительно одобрение начальника и разделив риск с возможно большим числом вышестоящих руководителей, тогда он не попадет в беду. Поскольку у большинства людей есть некоторая доля тщеславия, стоит также льстить начальнику.

Эти черты характера развиваются не только после вхождения индивида в состав бюрократии. Те, кто ими обладает с самого начала, получают доступ в ряды бюрократии и быстро делают карьеру. Формирующее характер обучающее воздействие и критерий отбора бюрократического управления усиливают друг друга – преобладают раболепие и послушание.

## 7.5. Процесс торга и внутренний конфликт

В своих действиях руководитель находится под влиянием взаимно противоречивых стимулов; он работает в условиях конфликта ценностей. Ниже приводится несколько примеров.

Допустим, руководитель чувствует, что получил неверный приказ. Должен ли он его выполнять или надо возражать? От чего отказаться – от партийной лояльности или от профессиональной гордости? Руководитель находит план невыполнимым. Если его молча принять, и он, и его подчиненные лишатся премии и даже могут быть обвинены в саботаже. Он хочет спокойной жизни. Возражения могут помешать этому, но и отказ от возражений также чреват неприятностями.

---

<sup>21</sup> Советский писатель А. Бек (1988, с. 64) в романе “Новое назначение” о промышленном руководителе классической системы следующим образом описывает экономические кадры: «Эпоха дала им свой чекан, привила первую доблесть солдата: исполнять! Их дивизом, их “верую” стало правило кадровика-воина: приказ и никаких разговоров!»

Об этом отношении, лежащем в основе того, что советские авторы называют административно-командной системой, см. также: Попов Г.Х. (1987а).

Выбор руководителем линии поведения в подобной конфликтной ситуации зависит от масштаба его личности, а также от степени терпимости к возражениям, присущей конкретной классической системе, в которой он живет. В любом случае существуют типичные позиции и модели поведения, ограничивающие эти конфликты и способные до некоторой степени сгладить их.

Одной из характерных моделей поведения является *заключение вертикальных сделок*. (“Вертикальные” сделки следует отличать от “горизонтальных” рыночных соглашений, которые заключаются между продавцом и покупателем<sup>22</sup>.) Можно рассмотреть следующий пример. Руководство главка разверстывает по своим фирмам годовой план производства, распределения ресурсов и рабочей силы. В этом процессе оно играет роль распределителя, а руководство фирмы – роль подателя предложений и просителя ресурсов. Для выполнения своей функции руководству главка необходима информация о производственных мощностях фирм и соотношениях между их затратами и объемом выпуска продукции. В идеале фирмы предоставляют своим начальникам точную информацию, те объективно распределяют задания так, что каждая фирма получает реалистичное, но мобилизующее производственное предписание и, по возможности, экономит труд и материалы. В действительности процесс выработки плановых заданий происходит иначе. Директор фирмы заинтересован в получении как можно менее напряженного плана и как можно большего объема трудовых и материальных ресурсов для его выполнения. Это сведет вероятность конфликтов к минимуму и существенно уменьшит риск лишиться премии или даже понести наказание за срыв плана. Подобные интересы побуждают директоров искажать информацию путем предоставления заниженных, по сравнению с ожидаемыми в плане, данных о мощностях и завышенных – о необходимых ресурсах. При обсуждении первого проекта плана разумно поторговаться; жалуюсь и, возможно, прося защиты у партийных организаций и вышестоящего руководства, можно попытаться получить менее напряженный план, то есть относительно меньшее задание по выпуску продукции и относительно бóльшие лимиты на ресурсы. Это совпадает с интересами непосредственных подчиненных просящего, которые поощряют такое поведение: хороший начальник тот, кто получает более легкое плановое задание.

---

<sup>22</sup> В классической работе Р. Даля и Ч. Линдблома (Dahl R.A. and Lindblom C.E., 1953) заключение соглашения рассматривается как отдельная основная форма координации, существующая наряду с другими основными формами (механизмом цен, иерархией и т.д.). Классификации такого рода (включая примененную в данной книге) неизбежно содержат произвольные элементы. Тем не менее представляется более последовательным считать заключение соглашения одним из явлений, сопровождающих разные главные типы координации, а не независимым главным типом. Вертикальное согласование включает в себя заключение соглашения между начальником и подчиненным, а горизонтальное – между организациями одного и того же уровня.



Однако искушенные разработчики плана в руководстве главка знают о такой тенденции. На начальной стадии планирования они составляют план, который на 10 или 20% напряженнее по сравнению с тем, что они сами считают реальным, ожидая, что фирма захочет снизить задания. Другой формой защиты вышестоящей организации является упреждающее включение в план показателей, достигнутых фирмой в предыдущем году. У фирмы, которая в прошлом году увеличила производство с 40 до 50 единиц, задание текущего года должно быть не меньше 50. На профессиональном языке планирования в социалистических странах это называется “планированием от достигнутого уровня”<sup>23</sup>. В западной литературе<sup>24</sup> используется выражение “эффект храповика” (ratchet effect), сравнивающее постоянное увеличение плановых заданий с храповым (зубчатым) колесом, которое движется только поступательно.

На любой вид тактического оружия находится свое контроружие. Когда вышестоящая организация использует оружие “планирования от достигнутого”, контрмерой является сокрытие резервов. Даже фирме, способной намного перевыполнить план, было бы неразумно это делать, поскольку на следующий год достигнутый уровень станет обязательным. Оптимальный процент выполнения равен точно 100 или, возможно, 101 либо 102%. Результатом является самовыполняемый план. Описанная здесь ситуация раскрывает один из секретов перевыполнения плана строго на 1–2%.

Поведение руководства главка в процессе планового торга двойственно. У него, как у двуликого бога Януса, есть два лица. В направлении “вниз” его интересы состоят в навязывании фирме большего объема выпуска и меньших затрат. Между тем в ходе торга с собственным начальством – министерством – оно играет роль подчиненного. В направлении “вверх” его роль точно та же, что и фирмы по отношению к нему: аппарату выгодно иметь резервные мощности и скрывать их от вышестоящего органа; надо “плакаться” ради более низких плановых заданий по выпуску и более высоких лимитов по затратам. Но если руководство главка хочет это делать, его естественными союзниками являются его собственные фирмы, поскольку им принадлежит информация и от них исходят протесты, на которые оно может ссылаться. А раз так, оно теряет какие бы то ни было реальные рычаги воздействия, которые можно было бы применить в процессе планового торга к подчиненным фирмам. В конечном счете процесс ведет к систематическому искажению идущих вверх потоков информации в направлении недооценки мощностей и сокрытия объемов деятельности.

---

<sup>23</sup> Я впервые описал феномен торга в ходе подготовки плана в одной из своих книг (см. Kornai J. [1957] 1959). Западные исследователи одновременно и независимо от меня пришли к аналогичному заключению. Отдельного упоминания заслуживает работа Дж. Берлинера (Berliner J., 1957).

<sup>24</sup> См.: Berliner J. (1957), Thornton J.R. (1978), Weitzman M.L. (1980), Keren M., Miller J. and Thornton J.R. (1983), Freixas X., Guesnerie R. and Tirole J. (1985).

На основе приведенного примера можно сделать несколько обобщений. Речь идет не просто об отношениях между тремя названными уровнями (связь между руководством главка и фирмой и между руководством главка и министерством); аналогичный процесс торга неизбежно происходит в рамках любого отношения начальника и подчиненного в иерархии. Выбранный пример касается годового производственного плана и необходимых для его выполнения лимитов затрат, но аналогичные сделки могут возникать по поводу любого решения, которым вышестоящая организация чего-либо требует от нижестоящей и (или) что-нибудь ей выделяет<sup>25</sup>.

Реальный результат торга во многом зависит от властных отношений между начальником и подчиненным. Чем строже и более “военизирована” система, тем рискованнее торговаться, хотя это и не исключено. Начальник тоже зависит от подчиненного<sup>26</sup>, который к тому же располагает необходимой ему информацией. Позиция подчиненного в ходе торга усиливается, если оказывается, что он обладает монополией на производство и распределение, или если от его работы зависит обеспечение важных и влиятельных потребителей.

Посмотрим еще раз на процесс торга с других точек зрения. Развертывая план, руководство главка принимает решения о распределении различных ресурсов между находящимися под его управлением производителями, которые конкурируют друг с другом за эти ресурсы, стремясь получить их в свое распоряжение как можно больше. Производитель относится к этому не как покупатель, вынужденный платить, а как получатель бесплатного блага. Безусловно, выгодно получить их как можно больше, если только дополнительные ресурсы не служат основанием для более высоких плановых заданий. Производитель здесь подобен фермеру, который старался выгнать свой скот на общинные земли<sup>27</sup>, понимая, что они ему не принадлежат и у него нет причин относиться к ним бережно. Таким образом, одна из причин низкой эффективности управления ресурсами и возникновения избыточного спроса выяснена [см. 11, 12].

В этом, несомненно, проявляется одно из существенных различий между бюрократией на крупной капиталистической фирме и тоталитарной бюрократией классической социалистической системы, охватывающей все общество. Сколько бы уровней ни имела внутренняя бюрократия крупной капиталистической фирмы, ее венчает индивидуальный

---

<sup>25</sup> О формальных моделях планового торга см.: Hlaváček J. (1986, 1990), Hlaváček J. and Triska D. (1987). Для характеристики поведения производителей в условиях командной экономики и планового торга авторы вводят термин “Homo Se Assecurans” (человек самострахающийся).

<sup>26</sup> См. Campbell R.W. (1978).

<sup>27</sup> Хорошо известна история общинных земель в Англии, безудержная эксплуатация которых привела к их полному истощению. См.: Hardin G. (1968), Schelling T.C. (1978, p. 110ff).

или коллективный собственник, а не бюрократический начальник. На этом самом верхнем уровне четко прослеживается ответственность главного управляющего перед собственниками; то, что хорошо или плохо делает управляющий, влияет на карман собственников, делая их богаче или беднее. Напротив, в социалистической бюрократии каждый начальник имеет над собой другого начальника; и нет реального собственника, чей карман затрагивала бы хорошая или плохая деятельность. Что же касается верховного руководителя, то его мотивация носит явно политический, а не “собственнический” характер.

## 7.6. Планирование, управление и политика

В капиталистической системе область политики отделена от экономической сферы, то есть от мира бизнеса, несмотря на некоторое их наложение. В классической социалистической системе такого отделения нет, здесь политика распространяется на экономику.

Годовые и пятилетние экономические планы, как отмечалось в параграфе 7.2, одобряются высшим политическим руководством. Но уже на ранних стадиях их подготовки, когда делаются только самые первые наброски плана, очень активную роль играет аппарат Центрального Комитета партии, имеющий решающее слово в выработке его основных направлений. Сам “Закон о плане” является, прежде всего, политическим документом, выражающим общую линию экономической политики партии. Нередко плану предшествует борьба между конфликтующими политическими силами, в этом случае он отражает позицию победителя (или компромисс между конфликтующими сторонами)<sup>28</sup>.

Политические события не всегда совпадают с циклами плана. Нередко план должен быть исправлен в течение года, потому что произошли важные политические изменения. Еще чаще это случается на протяжении пятилетнего плана, цели которого могут устареть в связи с политическими переменами.

Все сказанное о планах относится, конечно, и к их выполнению и вообще к управлению экономикой. Оно тоже подчинено политике.

---

<sup>28</sup> Некоторые теоретические модели планирования основаны на том, что разработки планов имеют четко определенное транзитивное распределение предпочтений, которые достаточно долгое время остаются неизменными, и в соответствии с ними происходит оптимизация и уточнение деталей планов.

В действительности плановые решения (а также решения, принимаемые в ходе выполнения плана) постоянно варьируют согласно преобладающим отношениям политической власти. То, что реализуется на практике, зачастую противоположно заявленному. *Ex post* политическая линия, более или менее, отражается в реальных экономических процессах, то есть выявленные политические предпочтения отчасти можно наблюдать. Но это также не совсем верно, поскольку часто встречаются явления, возникшие вопреки намерениям политиков.

Я уже упоминал о различиях в положении руководителей, принадлежащих к бюрократии на крупной капиталистической фирме, и чиновников в социалистической бюрократии. Сейчас стоит отметить следующее главное отличие. Хотя действия капиталистических управляющих могут иметь политические последствия, ими, прежде всего, движут деловые интересы. Капиталистические управляющие руководствуются стабильными, долгосрочными экономическими задачами – они должны увеличивать текущую и будущую прибыль, богатство и “чистую стоимость” фирмы, улучшать ее рыночное положение и коммерческие перспективы. В противоположность этому, экономические задачи в классической социалистической системе являются лишь одной из составляющих политики коммунистической партии; экономические соображения часто подчинены другим внутренним и международным политическим целям. Относительная значимость различных политических и экономических задач тоже непостоянна. Система приоритетов – предпочтения руководства, “линия партии” – время от времени меняется, причем иногда эти изменения могут быть весьма резкими.

Вернемся к вопросу о конфликте интересов, который уже затрагивался при обсуждении мотиваций. Одной из главных экономических целей классического социализма является обеспечение форсированного роста [см. 9]. Для этого высшее руководство разрабатывает *напряженные планы*<sup>29</sup>. В официальной пропаганде, в сфере ежедневного управления и руководства идет постоянная борьба за достижение целевых объемных показателей<sup>30</sup>. Следовать этому искривленному пути *погони за объемами* заставляют не только инструкции, спускаемые сверху, но и настоятельные просьбы потребителей продукции. Между тем, погоня за объемами имеет многочисленные негативные последствия, такие, как пренебрежение качеством продукции и недостаточное внимание к расширению ее ассортимента.

Сказанное дает яркий пример конфликта мотиваций. С одной стороны, сознание руководителя ориентировано на повышение объемов производства, поскольку он знает, что это является первостепенной политической задачей, с другой – он вынужден думать и о многих иных вещах. Он заинтересован в сокрытии резервов производства. (См. замечания о торге и о “планировании от достигнутого”.) Необходимость пренебрегать качеством продукции или возможностью экономии затрачиваемых ресурсов затрагивает его профессиональную честь. Поскольку он не может положиться на постоянство своих начальников, призывающих добиваться одного лишь роста объемов, ухудшение качества или увеличе-

---

<sup>29</sup> Из литературы по напряженному планированию см.: Hunter H. (1961), Keren M. (1972).

<sup>30</sup> “Венгерский Сталин” Матиас Ракоши (M. Rákosi) в 1950 г. сказал следующее: “Жесткий план – хороший план ... хорошим планом является тот, который можно выполнить только встав на цыпочки.” (Цит. по: Birta I., 1970, p. 140.)

ние издержек могут однажды поставить его в трудное положение. Все это вызывает у руководителя чувство внутренней неуверенности<sup>31</sup>.

Сказанное позволяет утверждать, что в классической социалистической системе нет оснований отличать в обществе роль “политика” от ролей “бюрократа”, “технократа” или “управляющего”. Эти роли сливаются. Партийный секретарь области или фирмы тратит многие часы на ускорение поставок сырья или на наблюдение за пуском новой производственной установки<sup>32</sup>. С другой стороны, предполагается, что руководитель фирмы или министерства должен вдохновлять коллег также и политическими доводами. Если необходимо получить дополнительные ресурсы для своего предприятия, заявку следует подкрепить политическими аргументами и, по возможности, заручиться поддержкой партийной организации. Как правило, чисто экономических или технических доводов недостаточно: их надо дополнить политическим обоснованием, которое может даже полностью заменить экономические или технические расчеты. “Политизация” процесса экономического управления часто вносит свой вклад в искажение информации – в дополнение к тому, о чем шла речь в предыдущем параграфе этой главы.

## 7.7. Проблема информации

В данной главе уже шла речь о проблеме информации, в частности о ее искажениях. Но даже если на время отвлечься от искажений, уже само количество информации, необходимой для бюрократической координации, порождает серьезные проблемы. Сбор и обработка громадной массы информации и основанная на ней координация деятель-

---

<sup>31</sup> Этот конфликт интересов является одним из факторов, препятствующих формированию удовлетворительной системы стимулирования. Классическая модель “принципал–агент” [см. 5.1, сноска 9] всегда предполагает, что интересы владельца ясны и неизменны. Там, где это так, обычно можно найти систему стимулирования, побуждающую агента содействовать достижению целей принципала. В классической социалистической системе такое предположение не оправдано.

Из ранних исследований подобных вопросов применительно к социалистической системе см.: Weitzman M.L. (1976), Bonin J.P. (1976), Bergson A. (1978b), Holmström B.R. (1982a), Conn D., ed. (1979). Из современных работ в числе прочих см.: Liu P. (1986), Osband K. (1987).

<sup>32</sup> Четко не определено, кто является “высшим лицом” на фирме – партийный секретарь или директор. При классической системе в большинстве стран и периодов времени партийный секретарь формально не стоит выше директора, но в действительности он считается высшим лицом. В Китае об этом было заявлено официально.

О круге обязанностей партийных секретарей, одновременно делающих их и толкачами, и политиками, можно судить по следующему высказыванию Бориса Ельцина, в 1990 г. ставшего президентом Российской Федерации и потом вышедшего из партии: “...мы познакомились с Горбачевым, когда работали первыми секретарями, он – Ставропольского крайкома партии, а я – Свердловского обкома... Нередко нужно было в чем-то помочь друг другу: с Урала – металл, лес, со Ставрополя – продукты питания”. (Ельцин Б.Н., 1990, с. 54.)

ности представляют собой слишком большую и трудную задачу, чтобы ее можно было эффективно решить с помощью централизованного планирования и управления.

Когда план подготовлен, высшим органам власти представляют не альтернативы, не варианты плана, а единственное плановое предложение, которое его создатели стараются отстоять как единственно возможный и потому “неминуемый” план.

Планирование, как уже отмечалось ранее, включает в себя процесс согласования на нескольких уровнях. Разработчики плана как бы стараются одновременно решить на пальцах гигантскую систему уравнений. Единственный способ сделать это – многократно использовать метод проб и ошибок. Даже мощный компьютер способен только итеративно решать большие системы уравнений (в действительности, далеко не такие большие, которые нужны для решения задач планирования). Более того, имеющееся для разработки плана время ограничено; процесс сопоставлений должен быть произвольно прекращен прежде, чем появится полностью согласованный план. Поэтому план полон скрытых неувязок.

В ходе выполнения плана эти неувязки проявляются одна за другой. Тогда на оставшийся плановый период в срочном порядке готовят импровизированные модификации плана или даже не готовят – план просто задним числом корректируется по факту его исполнения. Если какая-то часть плана изменена, должны быть произведены соответствующие изменения других его частей, поскольку все задания взаимосвязаны. В действительности на это не хватает ни времени, ни сил.

Технические трудности, связанные с внесением изменений в план, являются для бюрократии веской причиной, чтобы возражать против корректировок плана, необходимых для учета непредусмотренных в нем обстоятельств. Это относится не только к незапланированным проблемам, но и к благоприятному ходу событий. Трудно внедрить новое изобретение или новый продукт, если это не предусмотрено в первоначальном плане. План направляет действия его исполнителей, но он также связывает им руки, становясь одной из причин экономической закосности и отсутствия гибкой адаптации.

Если распределение плановых заданий настолько сложно, то нет ничего более естественного для тех, кто этим занимается, чем постараться упростить для себя данную процедуру. Одним из наиболее широко практикуемых методов является упор на основные задачи. В параграфе 7.2 указывалось, что на национальном уровне план содержит несколько десятков тысяч показателей, и это число растет по мере того, как плановые агрегаты спускаются вниз. Таким образом, показатели плана выстраиваются согласно особому “порядку значимости”; самыми важными являются агрегированные показатели объемов производства в стоимостном выражении и дезагрегированные по видам продукции, которые относятся к числу приоритетных. (Система приоритетов также соответствует тому, что в предыдущем параграфе было сказано о “погоне за

объемами”). Их дополняют, по крайней мере в некоторых странах, принудительные задания по экспорту. Существует жесткое требование, чтобы приоритетные инвестиционные проекты были завершены в срок и чтобы точно выполнялись поставки всех необходимых для этого материалов, комплектующих и машин. Так же строго должны соблюдаться лимиты фондов заработной платы. Стимулы (поощрения и наказания) привязаны к выполнению приоритетных задач.

Однако такой процедуре неизбежно сопутствует то, что другие плановые задания переводятся в низший разряд и ими начинают пренебрегать. Смена “порядка значимости” не поможет. Что ни выдвинь на передний план, все равно будет проще выйти на приоритетные показатели за счет неприоритетных. Это только кажется, что станет легче обеспечить выполнение плана и заняться сопутствующей информационной проблемой. В действительности такая процедура ничего не решает и ведет лишь к перекосам и односторонности.

Сказанное относится не только к плановым цифрам. Общий принцип практики управления в классической системе состоит в том, чтобы “ухватиться за решающее звено”<sup>33</sup>. Вокруг главного звена, то есть наиболее крупной и неотложной задачи, начинается кампания. Происходит политическая мобилизация, применяются разнообразные методы убеждения, вознаграждения и принуждения<sup>34</sup>. Тем временем решение других задач откладывается до тех пор, пока та или иная из них не выйдет на повестку дня и вокруг нее не развернется новая кампания.

Использование метода “ударных” задач, решаемых с помощью кампаний, приводит к вакууму управления. Для его заполнения предпринимаются спонтанные действия, которые рассматриваются бюрократией как нежелательные. Если паутина инструкций недостаточно плотная, дыры приходится затыкать рядом новых инструкций. Неизбежным следствием становится количественный рост бюрократии, ее расширенное воспроизводство. Оно выражается в увеличении численности и издержек на содержание административного аппарата, а также в росте числа инструкций. Бесконечные призывы и решения упростить систему планирования и управления не имеют успеха. В условиях бюрократической координации постоянно воспроизводится тенденция к тому, чтобы придать системе всеобъемлющий и завершенный характер.

На большое значение информации обращал внимание еще Ф. Хайек в известной дискуссии 30-х годов о планировании и рынке [см. 21.1]. Проблема использования информации (или, по выражению Ф. Хайека, знаний), которой обладают члены общества, является общей для всех экономических систем. Если барьеры для свободного учреждения частных предприятий отсутствуют, если имеется адекватная защита частной собственности и индивидуальных контрактов (на практике этому

<sup>33</sup> Выражение идет от Ленина, но этот принцип подчеркивали и Сталин, и Мао Цзэдун.

<sup>34</sup> См.: Nove A. (1969), Soós K.A. (1986).

способствуют рынок капитала и законодательная система) и если экономическая деятельность координируется, главным образом, рынком, то информация используется децентрализованно. Те, кто ее используют, получают от этого выгоду непосредственно. Например, предприниматель, хорошо знающий открывающиеся перед его фирмой технические и рыночные возможности и эффективно их использующий, получает большую прибыль. Но не только он; любой, кто обладает полезной идеей или знаниями, может применить их с прямой выгодой для себя. Задача сбора и обработки информации и стимулы к ее реальному использованию здесь не разделены, а образуют единое целое.

Совсем другая ситуация возникает, когда делаются попытки централизовать крупницы знаний и информации, разбросанные по всем направлениям, и когда информация, которой владеют подчиненные, должна “пройти по инстанциям”. Если подчиненный лично не заинтересован в передаче информации, он может не передать ее просто из лени. С другой стороны, возможна ситуация, при которой его интересам как раз полностью соответствует передача информации наверх в искаженном виде; такие примеры приводились. Поскольку задания разрабатываются на основе переданной информации, прежде чем ее можно было бы использовать, необходимо создать особый стимул. Но он, в свою очередь, тоже может оказаться односторонним или искаженным; примеры этого также приводились. В любом случае, обработка информации и побудительный мотив разъединены, что является одной из тяжелейших проблем, присущих бюрократической координации.

Здесь мы возвращаемся назад, к исходному пункту данной главы, а именно, к идеям основоположников социализма о планировании. Они ожидали от него создания порядка в масштабе всего общества. Но оказалось, что прямое бюрократическое управление, включая планирование, являет собой невероятную смесь порядка и беспорядка, предусмотрительности и опрометчивости, служения великим общим интересам и безудержной личной заинтересованности.

Маркс и его последователи считали, что планирование будет простым и легким делом. Жизнь показала, что это не так. Любые попытки решить данную задачу на практике неминуемо приводят к возникновению трений, дисфункций, усилению неэффективности и росту внутренних конфликтов.



“Денежное обращение постепенно отмирает, вытесняемое натуральным обменом и даже прямым распределением продуктов. В предвидении этого НКФин [Народный комиссариат финансов] сознательно берет курс на отмирание денег...”. Эти строки появились в опубликованной в 1926 г. статье Н. Ковалевского, одного из руководителей советского планового комитета. Оглядываясь с ностальгией назад, на революционно-переходный период военного коммунизма, автор горько заключает: “Не то суждено было нам”<sup>1</sup>.

С формальной точки зрения, экономика классической социалистической системы является монетизированной. Но если, следуя принятому в книге подходу, анализировать реальные процессы, лежащие за официальным фасадом, оказывается, что во многом это только видимая монетизация, поскольку роль денег в некоторых отношениях очень мала и второстепенна. Выраженное в цитате желание уничтожить деньги было, в конце концов, частично обоснованным. Классический социализм в действительности является *полумонетизированной системой*. Кроме того, роль цен в нем намного меньше и более ограничена, чем при капитализме.

В параграфах 8.1, 8.2 и 8.3 дается обзор институтов финансовой системы и структуры денежных потоков, а в параграфах 8.4 и 8.5 исследуются стоящие за ними общественные отношения. Остальная часть главы посвящена ценам.

Позже, в главах 11 и 12, будут рассмотрены макроэкономические аспекты финансовой политики и уровень цен и, в связи с этим, – проблема инфляции.

## 8.1 Банковская система

При классическом социализме вся банковская система находится в собственности государства. Внешне она состоит из нескольких организаций: центрального банка и различных специализированных банков (инвестиционного, внешнеторгового, сберегательного банка для населения). Специализированные банки формально независимы, но в действительности управляются распоряжениями центрального банка; они являются как бы его “рычагами”. Это дает основание говорить, что некоторые и делают, о существовании *единого банка*<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Цитата и относящаяся к ней информация взяты из: Szamuely L. (1974, p. 7). Здесь цит. по: Н. Ковалевский. 9 лет экономической политики пролетариата. – Плановое хозяйство, 1926, № 10, с. 21, 22. Ковалевский Николай Алексеевич (1892–1937), с 1924 г. – член Госплана СССР, с 1925 г. – редактор журнала “Плановое хозяйство” (*прим. ред.*).

<sup>2</sup> В 1918 г. В. И. Ленин писал: “Единый крупнейший из крупнейших государственный банк, с отделениями в каждой волости, при каждой фабрике – это уже девять десятых *социалистического аппарата*. Это – общегосударственное *счетоводство*, общегосу-

Если в капиталистической экономике банки (за исключением центрального банка и, возможно, нескольких других особых институтов) являются фирмами, заинтересованными в увеличении своей прибыли и находящимися в рыночных отношениях с клиентами, то при социализме у банков нет даже тени заинтересованности в прибыли. Вместе они образуют строго централизованный, иерархически организованный механизм, наделенный правами официальной власти. Банковская система представляет собой часть всеохватывающей бюрократии, и центральный банк как управляющий ею орган не имеет даже номинальной автономии, поскольку подчинен политико-экономическому руководству (официально правительству), указаниям которого он должен следовать.

Центральный банк при классическом социализме выполняет одну из основных функций, типичных и для капиталистического центрального банка, – осуществляет эмиссию денег. Но у него есть и другая функция, которую в капиталистической экономике выполняют коммерческие банки, – обеспечивать краткосрочное кредитование государственного (а в некоторых странах также и кооперативного) сектора. Каждая государственная фирма имеет счет в центральном банке. Сумма наличности, которую фирма может держать в своей кассе, и направления ее использования регулируются строгими правилами. Все остальные деньги должны быть помещены на счет фирмы в центральном банке. Но фирма как “хозяин” этих денег не может свободно ими распоряжаться; они снимаются со счета почти автоматически на покрытие различных расходов, произведенных в соответствии с системой централизованного распределения.

Счет разделен на различные “субсчета”, между которыми нет свободного перетока денег. Предназначенные для покупки материалов и полуфабрикатов деньги не могут быть использованы для выплаты заработной платы; на деньги для заработной платы нельзя купить материалы и т.д. Деньги “заклеймены”.

Деньги, предназначенные “для капитальных вложений” (накопление основных фондов), строго отделены от всех других фондов, включая, например, расходы, связанные с материальными затратами на текущее производство. В одних странах и в определенные периоды такое разделение осуществляется в центральном банке, в других странах и в другие периоды финансированием капитальных вложений занимается инвестиционный банк (то есть специальный “рычаг” центрального банка).

---

дарственный учет производства и распределения продуктов ...” (Lenin V.I [1918] 1964, p. 106. Здесь цит. по рус. изд., с. 307).

В 1986 г., накануне перехода на двухуровневую систему, в советской государственной банковской системе (Госбанк СССР и специализированные банки) работали 406,3 тыс. человек. (Гаретовский Н.В., 1989, с. 10).

Для обзора банковского дела см. следующие исследования. *Советский Союз*: Garvy G. (1977), Sigg H. (1981); *Восточная Европа*: Garvy G. (1966), Lulan Y.M., ed. (1973), Podolski T.M. (1973), Zwass A. (1978); *Китай*: Chow G.C. (1985); по более общим вопросам: Grossman G., ed. (1968).

С учетом сказанного можно утверждать, что деньги не объединяют все сделки; в действительности они не являются “универсальным средством обмена”. Национальная валюта “не конвертируема” внутри страны: даже в рамках государственного сектора “деньги на капитальные вложения” не могут быть конвертированы в “деньги на материалы” или в “деньги на заработную плату” и наоборот<sup>3</sup>. Такая “внутренняя неконвертируемость” усиливает закоснелость экономической деятельности и часто препятствует рациональной замене факторов производства.

Сказанное еще более справедливо в отношении конвертируемости национальной валюты в иностранную. Все виды финансовых связей с внешним миром сосредоточены в центральном банке или осуществляются с помощью его “рычага” – внешнеторгового банка. Деньги неконвертируемы; любые связанные с этим операции регламентируются общими правилами и специально принимаемыми по каждому случаю решениями.

Возвращаясь к банковскому счету фирмы, отметим, что банковский сектор имеет полную картину всех ее денежных операций. Столь полная централизованная информация о движении денег никогда не была доступна ни при одном общественном строе. Однако огромная масса информации в действительности едва ли вообще используется в бюрократическом управлении экономикой. Вместо этого осуществляется миллион мелких вмешательств в “физический” процесс (предписание производственных заданий, ускорение поставок и т.п.) [см. 7.3].

Согласно практике прямого бюрократического управления, на банковскую систему возложен контроль за использованием оборотных средств. Необходимая для этого информация основана на данных о предоставлении краткосрочных кредитов и служит средством для грубого и некомпетентного вмешательства. Если фирма, судя по различным эмпирически разработанным нормам, имеет слишком большие запасы, банк ограничивает ей доступ к источникам кредитования оборотных средств. Более того, он направляет туда инспекторов и посылает предупредительное письмо в вышестоящие над фирмой органы. Данную функцию может также осуществлять “управление по контролю за запасами”. Это является частью чисто бюрократической координации, не имеющей ничего общего с настоящей банковской деятельностью, обеспечивающей рыночную координацию и побуждаемой коммерческими стимулами.

Особый “рычаг” единого банка занимается операциями с населением. Там и только там население может держать свои банковские вклады. Набор предоставляемых населению банковских услуг скуден и архаичен. Помимо накопления наличных, единственным законным способом инвестирования денег является их помещение в банковские вклады, приносящие проценты. В этот монопольный сберегательный банк граждане могут обращаться за кредитами на строительство собственного дома, а в некоторых странах и в известные периоды – для покупки

<sup>3</sup> См.: Brus W. [1961] (1972), Grossman G. (1966), Kornai J. (1980), Tardos M. (1981).

в рассрочку определенных потребительских товаров длительного пользования. Размер получаемого домашними хозяйствами кредита по сравнению с капиталистическими странами незначителен.

Банковская система выплачивает проценты по вкладам и берет проценты по займам. Их ставки обычно невелики, а в некоторых странах и в отдельные периоды реальная процентная ставка даже отрицательна.

## 8.2. Государственный бюджет

Рассмотрим теперь государственный бюджет<sup>4</sup>. В таблице 8.1 сравниваются структуры бюджета некоторых капиталистических и социалистических стран. В таблице 8.2 представлены некоторые характеристики государственного бюджета Советского Союза.

И доходная, и расходная части государственного бюджета при классической социалистической системе содержат позиции, аналогичные тем, что имеются и в государственных бюджетах капиталистических стран. Различия в формальных характеристиках позиций бюджетов встречаются реже, чем в их относительных размерах. Рассмотрим поочередно основные статьи расходов.

1. *Расходы на управление*. Они обеспечивают содержание обширного бюрократического аппарата. Расходы по этой статье в социалистических странах относительно больше, чем в капиталистических.

2. *Расходы на вооруженные силы*<sup>5</sup>.

3. *Государственные инвестиции*. Эта позиция так же, как и в других системах, включает инвестиционные расходы государственных организаций, не являющихся фирмами (бюджетных организаций). Что более характерно для социализма, так это финансирование инвестиций государственных фирм. В классической системе доля инвестиций, покрываемых за счет банковских кредитов и самофинансирования фирм, незначительна. Государственный бюджет обеспечивает полный объем почти всех инвестиций государственной фирмы<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Описывается только бюджет центрального правительства. По сравнению с ним совокупный бюджет региональных органов государственной власти весьма незначителен, а их доходы и расходы жестко контролируются центром. В этом смысле финансовая система классического социализма также намного более централизована, чем в большинстве капиталистических экономик.

Для более детального знакомства с государственным бюджетом социалистических стран см: Holzman F.D. (1955), с системой налогообложения – Hutchings R. (1983), Muraközy L. (1985, 1989).

<sup>5</sup> Разбивка этих расходов по статьям может не отражать реальные пропорции, поскольку в некоторых социалистических странах существует тенденция к преумножению военных затрат. Только реформы принесли в этой области большую открытость и признание необходимости сокращения военных расходов [см. 23.3].

<sup>6</sup> В Китае на этапе классического социализма государственные инвестиции в период между 1968 и 1978 г. достигали примерно 33–46% всех государственных расходов (State Statistical Bureau, People's Republic of China, 1985, p. 40).

Таблица 8.1

**Расходы государственного бюджета:  
международное сравнение, 1981 г.**

	Все расходы бюджета, % к ВВП	Расходы бюджета на экономику, % к ВВП	Доля расходов на экономику в общих расхо- дах бюджета, %
<i>Социалистические страны</i>			
Болгария <sup>a</sup>	47,0	22,2	47,2
Китай	31,2	18,9	60,6
Чехословакия <sup>a</sup>	53,1	22,8	42,9
Венгрия	63,2	26,9	42,6
Польша	53,2	32,5	61,1
Румыния	43,5	22,2	51,0
Советский Союз	47,1	25,8	54,8
<i>Капиталистические страны с высоким уровнем доходов</i>			
Австралия	33,6	2,8	8,3
Дания	59,2	7,7	13,1
Франция	46,4	4,6	9,9
Швейцария	35,9	4,9	13,7
Соединенные Штаты	34,8	3,5	10,1
Западная Германия	49,8	4,8	9,6
<i>Капиталистические страны со средним и низким уровнем доходов</i>			
Аргентина	32,5	4,0	12,4
Чили	29,5	3,4	11,5
Греция	41,5	6,9	16,7
Индия	21,3	6,8	32,2
Индонезия	27,0	8,2	30,5
Кения	29,2	8,6	29,6
Панама	34,7	4,7	13,6
Тунис	33,6	11,2	33,3

*Источники:* составлено Л. Муракэзи для этой книги на основе следующих источников. Государственный бюджет – Europa Publications (1980–1987); International Monetary Fund (1987). Производство в капиталистических странах – International Monetary Fund (1984, р. 109–161). Производство в социалистических странах – оценки П. Михальи на основе данных ООН.

*Примечание.* Использована следующая классификация расходов: 1) на экономику, 2) на социальную сферу и культуру, 3) на оборону, 4) на управление. Второй и третий столбцы включают только расходы типа (1). Данные о государственном бюджете рассчитаны по методологии МВФ. Исключение составляют Болгария, Чехословакия, Польша и Советский Союз, данные для которых рассчитаны согласно их системам национальной статистики.

<sup>a</sup> Данные за 1980 г.

Таблица 8.2

**Структура государственного бюджета  
Советского Союза**

	1975 г.	1984 г.
<i>Доходы, % к итогу</i>		
Налог с оборота	30,4	27,2
Платежи из прибыли	31,9	29,4
Налоги с населения	8,4	7,6
Средства государственного социального страхования	5,2	6,6
Прочие доходы	24,1	29,2
<i>Расходы, % к итогу</i>		
На народное хозяйство	51,6	57,8
На социально-культурные мероприятия и науку	35,9	31,8
На оборону	8,1	4,6
На управление	0,9	0,8
Прочие расходы	3,5	5,0

*Источник:* СССР в цифрах в 1984 году. М.: Финансы и статистика, 1985, с. 54–55.

Бюджет покрывает и большую часть инвестиций кооперативного сектора (что служит дополнительным свидетельством того, что кооперативы являются “квазигосударственными” фирмами).

Капиталистическое государство тоже осуществляет инвестиции, но их доля в общем объеме капитальных вложений невелика, в то время как центральный бюджет социалистического государства финансирует подавляющую часть инвестиций в экономику страны. Это – инструмент обеспечения высокой степени централизации инвестиционного процесса.

4. *Субсидирование фирм.* Оно включает все виды субсидий, дотирования цен или отрицательного налогообложения, получателями которых являются государственные фирмы и кооперативы. На эту позицию приходится очень высокая доля расходов.

5. *Субсидирование потребительских цен.* В какой бы области государство ни устанавливало потребительские цены ниже затрат [см. 8.7], разница покрывается из бюджета. Это можно рассматривать как отрицательный налог с оборота<sup>7</sup>.

Позиции (3), (4) и (5) являются элементами агрегированной статьи расходов, которая представлена в таблице 8.1 под названием “Расходы бюджета на экономику”. Данные таблицы свидетельствуют, что доля этих расходов по сравнению с прочими расходами в социалистических странах заметно выше, чем в капиталистических. Данный показатель служит одним из надежных измерителей степени централизации экономических процессов.

<sup>7</sup> В 1981–1985 гг., до начала горбачевских реформ, общая сумма субсидий (включая названные выше в пунктах 4 и 5) в Советском Союзе составляла 18% бюджетных расходов (Ofer G., 1990, p. 39).

6. *Финансирование бесплатных общественных услуг.* Эта позиция включает расходы на образование, здравоохранение, культуру, детские учреждения, пенсионную систему и социальное страхование [см. табл. 13.6]<sup>8</sup>.

Хотя официально некоторые статьи расходов должны покрываться соответствующими доходами (например, пенсионными отчислениями и отчислениями на социальное страхование), на практике доходы и расходы полностью оторваны друг от друга. К доходам и расходам, которые служат вполне определенным целям, не относятся как к отдельным фондам. С одной стороны, пенсионные отчисления и отчисления на социальное страхование действительно выступают как разные налоги, ставки которых от граждан не зависят. С другой, – когда бюрократия определяет параметры централизованного бюджета, она сама решает, сколько хочет потратить на тот или иной вид общественных услуг. В этой сфере не применяется ни самоуправляемая, ни рыночная координация<sup>9</sup>; она почти полностью управляется с помощью бюрократической координации.

Теперь перечислим основные позиции доходной части бюджета.

1. *Поступления от государственных предприятий.* Они включают как прибыли, так и уплачиваемые фирмами налоги и сборы [см. 5.3]. “Основания” для их взимания и наименования различных форм платежей являются произвольными и часто меняются, так же, как и их соотношения. Комбинация всех “отрицательных” (пункт 4 в части расходов) и положительных налогов на фирму образует замысловатую сеть перераспределения, состоящую из многих “каналов поступления доходов”. У центрального бюджета всегда найдется добрая сотня оснований, чтобы забрать у фирм деньги, и еще сотня, чтобы их отдать. Именно это делает понятным, что доход, остающийся у фирмы после продажи продукции и вычета издержек, не принадлежит ей; направления его использования определяются централизованно.

2. *Налоговые платежи кооперативов.* Очевидно, что все, сказанное о государственных фирмах, относится и к кооперативам.

3. *Налоги с оборота.* Это основная статья, приносящая гораздо более высокую долю доходов бюджета, чем в капиталистических странах. Налог с оборота включен в цену, так что покупатель товара даже не знает, какой налог уплачен с каждой покупки<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> В некоторых странах отдельные общественные услуги (такие, как уход за детьми или здравоохранение) не являются полностью бесплатными. Те, кто ими пользуется, должны вносить умеренную плату.

<sup>9</sup> Существуют редкие исключения, когда в искаженной форме и частично или полностью незаконно используются элементы рынка. Наиболее известным является пример из области здравоохранения: за особое внимание к больному или быстрое лечение врачи получают “подарки”.

<sup>10</sup> В 1978 г. доходы государственного бюджета Китая от налога с оборота составляли 11,3% ВВП, в то время как в находящихся на аналогичном уровне развития капиталистических странах – 4–5% (Blejer M.I. and Szapáry G., 1990, p. 457).

4. *Налоги, уплачиваемые населением.* Основная часть населения платит несколько видов налогов (например, налог на недвижимость и подоходный налог). Но все прямые налоги, уплачиваемые населением, очень малы по сравнению с остальными источниками бюджетных доходов.

5. *Бюджетные займы.* Стоит выделить две формы таких займов. Первая – облигации, выпускаемые для населения, которое вынуждено покупать их не из-за выгодных финансовых условий, а под давлением политических кампаний. Это *вынужденные сбережения*, вымогаемые административно; их следует отличать от вынужденных сбережений, вызываемых дефицитом [см. 11.1, 11.2, 12.6].

Вторая форма – кредит, непосредственно предоставляемый бюджету центральным банком. На экономическом языке это означает покрытие бюджетного дефицита путем инфляционной эмиссии денег, объем которой в отдельных странах в определенные периоды может быть весьма значительным<sup>11</sup>. Эта позиция в публикуемых бюджетах обычно завуалирована.

### 8.3. Анализ денежных потоков

Процесс обращения денег в классической социалистической системе в упрощенном виде представлен в таблице 8.3. В оставшейся части главы мы будем на нее неоднократно ссылаться<sup>12</sup>.

В таблице выделены восемь секторов – держателей денег<sup>13</sup>. В строках показаны источники денежных потоков, то есть те, от кого деньги переходят к другим, а именно, к получателям, которые, в свою очередь, показаны в столбцах. Часть денег перетекает между хозяйственными единицами внутри одного сектора. (Такие потоки возникают в клетках главной диагонали.) Остальные потоки, показанные в других клетках таблицы, осуществляются между секторами (или, точнее, между хозяйственными единицами разных секторов).

Таблица включает только потоки денег в национальной валюте внутри страны. Денежные потоки из страны за границу и в обратном направлении, а также момент, связанный с конвертированием валют, не рассматриваются<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> При длительном бюджетном дефиците расходы на обслуживание кредитов центрального банка официально включаются в расходную часть бюджета, однако баланс между новыми кредитами и расходами на обслуживание предыдущих займов остается положительным, то есть задолженность бюджета растет. Этот рост чистой задолженности покрывает текущий дефицит бюджета.

<sup>12</sup> Модели денежных потоков в социалистической экономике см.: Augusztinovics M. (1965), Dembinski P.H. and Piaszczyński W. (1988), Dembinski P.H. (1988).

<sup>13</sup> Термин “держатель денег” (money holder) используется здесь в значении номинального держания. Для целей используемой классификации вопрос о том, имеет ли держатель денег действительные права собственности, можно оставить открытым.

<sup>14</sup> В таблице приняты и некоторые другие незначительные упрощения. Например, не определены денежные потоки внутри банковского сектора (клетка 1.1). Они представ-



Таблица охватывает все внутренние денежные потоки. Однако существуют потоки товаров (и услуг), не сопровождающиеся движением денег и поэтому отсутствующие в таблице 8.3. Например, когда бюджетные организации, государственные фирмы и кооперативы оказывают частным лицам бесплатные услуги, не требующие ответных услуг<sup>15</sup>. Или в неформальном частном секторе продукты и услуги меняют владельцев на основе взаимности либо один индивид или одна организация из альтруистических побуждений делает подарок другому индивиду или другой организации. Хотя все эти неденежные операции играют

Таблица 8.3

Денежные потоки между держателями денег

Источники денежных потоков	Получатели денежных потоков							
	1	2	3	4	5	6	7	8
	Банковский сектор	Государственный бюджет	Бюджетные организации	Государственные фирмы	Кооперативы	Официальный частный сектор	Неформальный частный сектор	Домашние хозяйства
1. Банковский сектор		C	0	C,R	C,R	R	0	C,R
2. Государственный бюджет	S		B	B	B	0	0	0
3. Бюджетные организации	0	0	0	P	P	0	0	W
4. Государственные фирмы	D,S	T,N	0	P	P	0	0	W
5. Кооперативы	D,S	T	0	P	P	0	0	W
6. Официальный частный сектор	D	T	0	P	P	P	P	W
7. Неформальный частный сектор	0	0	0	0	0	P	P	W
8. Домашние хозяйства	D,S	T	0	P	P	P	P	

*Примечание:* В – предоставленные льготы и услуги, С – предоставленные кредиты, D – положенные на банковский счет деньги (депозиты), N – трансферты чистого дохода в бюджет, P – оплата товаров и услуг, R – снимаемые с банковского счета деньги, S – плата за предоставленный кредит, T – уплаченные налоги, W – выплаченная заработная плата, 0 – денежный поток отсутствует.

ляют собой технические финансовые операции, исследование которых не является предметом данной книги. Не показаны денежные потоки, связанные с выплатой процентов. Не представлены также особые случаи, когда бюджетные организации получают оплату за некоторые свои услуги, поскольку суммы, о которых идет речь, незначительны.

<sup>15</sup> Государственный бюджет финансирует социальные выплаты населению в основном путем поддержки бюджетных организаций с помощью дотаций, затем эти организации предлагают населению бесплатные услуги или производят денежные выплаты. Например, бюджет финансирует сферу государственного образования, которая бесплатно оказывает услуги населению. По этой причине данный поток фигурирует в клетке 2.3. Сумма, которую государственный бюджет прямо передает домашним хозяйствам в качестве безвозмездных выплат, незначительна, поэтому к клетке 2.8 стоит ноль.

важную роль<sup>16</sup>, их совокупный объем очень мал по сравнению с операциями, которые номинально монетизированы.

#### 8.4. Мягкие и жесткие бюджетные ограничения

После общего обзора институтов финансовой системы, структуры денежных потоков, официальных принципов и правил действий, пришла пора исследовать реальные общественные отношения в финансовой сфере. Для лучшего осмысления ситуации нужно познакомиться с понятиями *жесткости* и *мягкости бюджетных ограничений*<sup>17</sup>. Начнем изложение с рассмотрения государственных фирм.

Понятие “бюджетные ограничения” известно из микроэкономической теории домашнего хозяйства: объем средств, находящихся в распоряжении лица, принимающего решения, накладывает ограничения на потребительские расходы, которые данное лицо хотело бы осуществить. Теперь это понятие будет применено к социалистической фирме. Что происходит в классической социалистической системе, если расходы государственной фирмы превышают ее бюджетные ограничения? И что случится, если это наблюдается не однократно, а регулярно? Опыт показывает, что ограничения в таком случае будут приведены в соответствие с повторяющимся перерасходом. Фирма получает постоянную внешнюю помощь. Можно выделить четыре главные формы такой помощи.

1. *Мягкое субсидирование*. Прилагательное “мягкое” означает, что речь идет не о таком виде государственной субсидии, размер который намеренно установлен на длительный период. Величина субсидии является предметом торга. Здесь и при дальнейшем обсуждении проблемы мягких бюджетных ограничений мы встречаемся со случаем зак-

---

<sup>16</sup> Высказанная во введении к этой главе мысль о том, что классический социализм является полумонетизированной системой, не подразумевала, или первоначально не подразумевала, такого рода безденежные операции. В следующих двух параграфах будет показано, что в некоторых формально монетизированных операциях деньги не играют главную роль; сделанное замечание о “полумонетизированной системе” относится в основном к этим областям.

<sup>17</sup> Это понятие введено мной в книге “Дефицит” (Kornai J., 1980) и затем повторно использовано в статье “Мягкие бюджетные ограничения” (Kornai J., 1986a). С. Гомулка (Gomulka S., 1985) проводит различие между бюджетной мягкостью и бюджетной гибкостью. Если фирма ожидает, что финансовая помощь поступит, но с задержкой (бюджетная гибкость меньше, чем изменчивость цен), она будет более чувствительна к изменению относительных цен; если фирма может положиться на то, что бюджет немедленно адаптируется (бюджетная гибкость больше, чем изменчивость цен), она – менее чувствительна к изменению относительных цен. В обсуждении этой проблемы также принимали участие К.А. Шоош (Soós K.A., 1984), Ю. Сабо (Szabó J., 1985) и Я. Винецки (Winiecki J., 1991).

Формальные модели, относящиеся к проблеме мягких бюджетных ограничений, см.: Dewatripont M. and Maskin E. (1990), Goldfeld S.M. and Quandt R.E. (1988), Kornai J. and Weibull J.W. (1983), Lindbeck A. and Weibull J.W. (1987), Mitchell J. (1989), Qian Y. (1986), Schaffer M.E. (1989).

лючения вертикальных сделок [см. 7.5]. Фирма (или руководство главка от имени нескольких фирм, или министерство от имени нескольких главков) ведет торг за больший размер субсидий для покрытия чрезвычайных расходов. Торгуются либо заранее, до установления величины субсидии, либо по ходу (или после) получения субсидии – за то, чтобы увеличить ранее обещанную сумму<sup>18</sup>.

2. *Мягкое налогообложение.* “Мягкое” – не означает, что часть чистого дохода, которую обязана заплатить фирма (“налог”), невелика. Это значит, что она является предметом предварительного и (или) более позднего торга. Чем выше вероятность “сбить” уровень налогообложения фирмы в результате давления или уговоров, тем мягче налогообложение. Там, где налогообложение мягкое, обязательства по выплатам в бюджет чистого дохода не устанавливаются на основе единого и неизменного принципа. Они определяются индивидуально, для каждого отдельного случая, почти так, как если бы ставки налогов и норма рентабельности “кроились” отдельно для каждой фирмы или главка.

3. *Мягкие условия кредитования.* С одной стороны, определение “мягкие” означает ситуацию, при которой кредитное соглашение с банком не основано на общих, единых принципах, и оказавшаяся в трудном положении фирма может “выклянчить” кредит, являющийся по сути скрытым подарком. С другой стороны, “мягкость” означает, что банк не настаивает на полном соблюдении кредитного договора и его сроков. Выполнение договора также является предметом торга.

4. *Мягкое ценообразование.* Хотя ценообразование является предметом следующего параграфа этой главы, уже здесь необходимо отметить, что значительная часть цен в классической социалистической экономике устанавливается в административном порядке. В принципе, эти цены диктует фирме бюрократия, однако в действительности их можно “смягчить” путем заключения вертикальной сделки с органами ценообразования. Это может быть сделано на предварительной стадии: сколь бы низкой ни была эффективность производства, задача фирмы, руководства главка или министерства состоит в том, чтобы “довести до сведения” органа ценообразования затратную составляющую цены. Договориться можно и позднее: если понесены дополнительные затраты, надо поторговаться, чтобы поднять цену. В других случаях осуществляется скрытое повышение цен: после того, как цена уже установлена, снижают качество продукции или дорогой материал заменяют более дешевым, опускают некоторые завершающие технологические процессы.

Все четыре “смягчающие” процедуры могут применяться по отдельности либо одновременно. Можно маневрировать между разными ветвями бюро-

<sup>18</sup> Ю. Сабо (Szabó J., 1985) обращает внимание на различие между предварительным и последующим (текущим или более поздним) смягчением бюджетных ограничений. В данном кратком обзоре оба явления рассматриваются параллельно.

кратии – министерством, отвечающим за прямое управление фирмой, финансовыми властями и банковским сектором, органами ценообразования<sup>19</sup>.

К сделанному краткому обзору необходимо дать несколько дополнительных пояснений.

Любая статическая интерпретация такого сложного социального явления, как мягкие бюджетные ограничения, конечно, сильно упрощает картину. Она изображает проблему выбора в статике, в то время как здесь мы явно имеем дело с динамическим процессом, в котором потоки затрат противостоят потокам доходов.

Говоря о мягкости бюджетных ограничений, нельзя взять отдельную фирму и задаться вопросом: мягкие или нет наложены на нее ограничения? Это понятие включает в себе коллективный опыт большой группы фирм, в данном случае совокупности государственных фирм в классической системе. Его содержание зависит от того, чего ждут фирмы в будущем с точки зрения тех требований, которые будут предъявлены к их прибыльности<sup>20</sup>. В этом смысле мы имеем дело с вероятностным понятием. Расширение внешней помощи является случайной переменной с заданным распределением вероятностей, о котором лицо, принимающее в фирме решения, имеет лишь субъективное “представление”. Чем выше субъективная вероятность, то есть чем увереннее фирма в своем предположении, что получит внешнюю помощь, тем мягче бюджетные ограничения.

Другая интерпретация состоит в следующем. Обещание усилить соблюдение бюджетных ограничений является обязательством бюрократии не мириться с постоянными убытками. От того, насколько правдоподобно это обязательство, зависит жесткость или мягкость ограничений<sup>21</sup>.

До сих пор для простоты в описании употреблялось слово “мягкие” бюджетные ограничения. В действительности для представления

---

<sup>19</sup> Такое маневрирование требует большой “работы ногами”, налаживания связей и поиска сторонников. Добиться смягчения бюджетных ограничений можно тем, что А. Крюгер называет “рентоориентированным поведением” (Krueger A.O., 1974). Хотя это дорогостоящее и утомительное занятие, оно может быть выгодным. Возможно, стоит потратить больше времени “в коридорах власти”, чем на территории завода или в конторе на переговорах о сбыте продукции. По данному вопросу см. также: Scott C. (1990).

С. Голдфельд и Р. Куандт с помощью математических моделей доказали, что мягкие бюджетные ограничения побуждают фирмы направлять больше усилий на то, чтобы торговаться и добиваться субсидий, и отвлекают от совершенствования производства и улучшения сбыта продукции (Goldfeld S.M. and Quandt R.E., 1988).

<sup>20</sup> О коллективном опыте всех государственных фирм здесь говорится только для того, чтобы сделать объяснения более понятными. В жизни такой опыт может оказаться отнюдь не одинаковым. Например, фирмы, принадлежащие к приоритетным отраслям, имеют более мягкие бюджетные ограничения, чем фирмы, относящиеся к секторам экономики, которыми пренебрегают (Davis C., 1989); крупные фирмы имеют более мягкие ограничения, чем мелкие.

<sup>21</sup> Отсутствие заслуживающих доверия обязательств является центральным элементом при моделировании синдрома мягких бюджетных ограничений в теории игр. См.: Dewatripont M. and Maskin E. (1990), Lindbeck A. and Weibull J.W. (1987), Schaffer M.E. (1989), Qian Y. (1986, 1988).

о степени мягкости или жесткости необходимо использовать целую шкалу – от чрезвычайно мягкого, минуя многочисленные промежуточные состояния, до чрезвычайно жесткого.

“Жесткие бюджетные ограничения” – понятие, родственное принципу “максимизации прибыли”, хотя и не являющееся его полным синонимом. Максимизация прибыли указывает на цель или внутреннее побуждение лица, принимающего в фирме решения: чего данное лицо хочет достичь? В отличие от этого, мягкость или жесткость бюджетных ограничений относится к внешним для фирмы условиям: какова степень терпимости ее окружения? Хотя между внутренним побуждением и внешними условиями существует явная связь, на уровне абстракции их можно разделить. Работает ли фирма в социальной среде, которая признает, что при постоянных убытках и финансовом крахе фирма должна перестать действовать и уйти из экономики?<sup>22</sup> Или среда не может этого принять и фирма будет спасена от банкротства? Одним из проявлений мягкости ограничений является тот факт, что выживание и расширение фирмы не зависят от рынка; это решается в рамках бюрократической координации и финансового торга с властями.

Для того чтобы пролить свет на сложное явление мягкости бюджетных ограничений, позвольте привести аналогию с ситуацией в семье. Рассмотрим пять степеней *патернализма*. Начнем с высшей, четвертой, степени – родители обеспечивают своего ребенка натурально-вещественными благами, и ребенок все пассивно принимает. Это – положение новорожденного, который еще не знает, в чем нуждается, и не способен ясно выразить свои желания. Третья степень патернализма – родители продолжают обеспечивать ребенка натурально-вещественными благами, но он уже в состоянии выражать свои желания. Вторая степень – ребенок стал студентом и получает от родителей деньги, которые может свободно тратить, но остается полностью зависимым от родителей, поскольку сам денег не зарабатывает. Первая степень – ребенок повзрослел и сам зарабатывает себе на жизнь, но родители еще живы и выручают, когда тот попал в беду. И, наконец, нулевая степень – родителей нет в живых, и “ребенок” уже не ребенок, он знает, что может рассчитывать только на себя.

Возвращаясь от аналогии к государственной фирме, заметим, что в классической социалистической системе сочетаются элементы патернализма степеней (4), (3) и (2), а также, в какой-то мере, – степени (1). Четвертая степень патернализма имеет место в экстремальных случаях, когда фирма не смеет даже “пикнуть”. Феномен торга (общий для системы) указывает, по крайней мере, на присутствие патернализма степени (3) и даже, отчасти, степени (2) или (1). Фирма, хотя с ней обращаются, как

<sup>22</sup> П. Уайлз писал о капиталистической фирме: “Она может не стремиться максимизировать доход, как об этом пишут в западных экономических учебниках, но, несомненно, старается избежать убытков, ибо основой рыночной экономики является исчезновение убыточных предприятий” (Wiles P., 1962, p. 20).

с младенцем, и вышестоящие органы обо всем для нее заботятся, заявляет о своих требованиях и старается добиться лучшего обеспечения “натурой” и выбить побольше “карманных денег”, то есть больших ресурсов и более мягких бюджетных ограничений. “Родительский контроль” может быть в тягость и часто оскорбляет чувство собственного достоинства, но представители фирмы знают, что он в то же время обеспечивает безопасность. Если фирма попадет в сложное положение, вышестоящие органы за нее заступятся и не дадут обанкротиться.

Патернализм и мягкие бюджетные ограничения как одно из его проявлений являются типичным общественным отношением между начальником и подчиненным, вышестоящими властями и руководством фирмы. Мягкость бюджетных ограничений возникает не просто из-за того, что вышестоящей управляющей организации не удастся удерживать жесткую финансовую дисциплину, или потому, что налоговые власти, банковский сектор и органы ценообразования слишком терпимы. Ее появление строго закономерно и глубоко коренится в основных свойствах классического социализма.

До сих пор речь в данном параграфе шла исключительно о государственной фирме. Позвольте теперь перейти к другим общественным секторам.

Все сказанное о мягкости бюджетных ограничений применительно к государственной фирме относится и к кооперативам. Другими словами, их бюджетные ограничения также являются мягкими, хотя, возможно, и не настолько, как у государственных фирм.

В то же время бюджетные ограничения для официального и неформального частных секторов являются абсолютно жесткими. Бюрократия различными способами ограничивает или даже мешает их деятельности и, конечно, не относится к ним “по-родительски” и не спешит помочь в случае финансовых затруднений. В этом отношении частный бизнес предоставлен сам себе.

Бюджетные ограничения для домашних хозяйств тоже, в основном, жесткие. Их покупки ограничены различными факторами; например, искомые товары могут быть недоступны [см. 11, 12]. Но о домашних хозяйствах нельзя сказать, что главное для них, как и для фирм, – наличие нужного продукта, а деньги на него наверняка отыщутся [см. 12.5]. Наличие или отсутствие денег на покупку является действительно жестким ограничением для домашних хозяйств.

Подводя итог, можно сказать, что бюджетные ограничения являются жесткими в секторах, не находящихся в бюрократической общественной собственности.

## 8.5. Чувствительность к доходу и ценам

После обсуждения проблемы жесткости и мягкости бюджетных ограничений пора поставить вопрос шире. Насколько различные лица,

принимающие экономические решения в классической социалистической системе, чувствительны к доходам и ценам?

Начнем вновь с государственных фирм. От них, согласно официальному экономическому принципу, формально требуют покрывать затраты из своего дохода и вдобавок приносить прибыль<sup>23</sup>. Это отличает их от не являющихся фирмами организаций, финансируемых из бюджета. Однако на практике принцип не применяется.

Фирма полностью зависит от вышестоящих органов. Последние различными способами сообщают, какие принципы и инструкции надо принимать всерьез, а какие на самом деле не важны. Наиважнейшими плановыми показателями являются количественные [см. 7.7]. Их достижение поощряется денежным вознаграждением, похвалой и продвижением по служебной лестнице. Неспособность достичь этих целей влечет за собой выговор от начальства, отсутствие вознаграждения и наказание. Кроме того, требуется непременно уложиться в сроки, установленные для определенных заданий по капитальным вложениям, соблюдать дисциплину заработной платы и выполнять экспортные обязательства [см. 9.2, 10.3, 14.2].

Среди плановых заданий фигурируют снижение себестоимости и достижение указанного уровня прибыли, однако их выполнение не контролируется. На самом деле применяемые для смягчения бюджетных ограничений методы всегда позволяют закрыть разрыв между превышением уровня себестоимости и заданием по прибыли так, чтобы замаскировать убытки. Нет особой беды в том, что несешь убытки, и, наоборот, нет особой выгоды иметь прибыль. Если фирма получает большую прибыль, ее забирают и еще большая прибыль “планируется от достигнутого”, то есть включается в следующий план с помощью той же процедуры, которая применяется при установлении количественных заданий [см. 7.5]. Тем не менее нельзя утверждать, что руководители фирмы и их начальники абсолютно безразличны к издержкам производства и прибыли<sup>24</sup>. В конце концов, уменьшение издержек и получение определенной прибыли фигурируют среди общих принципов и плановых показателей. Правильнее было бы сказать, что интерес руководителей фирмы и их начальников к издержкам и прибыли, а также их *чувствительность к доходу* не так сильны и выражены, по сравнению с другими, более сильными стимулами.

<sup>23</sup> На экономическом языке, принятом в Советском Союзе, этот принцип известен как “хозрасчет”. В официальном советском учебнике эпохи классического социализма хозрасчет определяется следующим образом. “Хозяйственный расчет есть метод планового ведения хозяйства в социалистических предприятиях, требующий соизмерения затрат и результатов производства в денежном выражении, возмещения произведенных предприятием расходов собственными доходами и обеспечения рентабельности производства” (Политическая экономия, 1954, с. 465).

<sup>24</sup> Если бы они были полностью безразличны, им бы вообще не стоило стремиться к смягчению бюджетных ограничений. Но даже в этом случае убытки должны быть покрыты в какой-то форме из каких-либо источников.

Это имеет несколько последствий. Здесь мы отметим лишь некоторые из них. В классической системе государственная фирма имеет слабую чувствительность к ценам. Например, если один или два полностью заменяемых ресурса становятся дешевле других, далеко не факт, что фирма воспользуется этим при выборе структуры своих затрат.

Рассмотрим кривую спроса фирмы на определенный ресурс. Там, где бюджетные ограничения являются жесткими, кривая спроса имеет обычный наклон вниз. Чем мягче ограничения, тем наклон круче, при полном отсутствии ограничений кривая принимает форму вертикальной прямой – спрос вообще перестает реагировать на цены. Здесь не должно быть неправильного понимания: это не тот случай, когда фирма менее эластично реагирует на ту или иную цену. Мягкость бюджетных ограничений притупляет реакцию на любую цену. Полная уверенность во внешней помощи действует подобно транквилизатору, уменьшая скорость реакции.

Слабая чувствительность к ценам является одной из фундаментальных причин низкой эффективности. Но мягкие бюджетные ограничения влияют на эффективность фирмы не только таким косвенным способом. Жесткие бюджетные ограничения, более сильное побуждение к получению прибыли (и, добавим, рациональная система цен, о которой речь идет в последнем параграфе этой главы) заставляют фирму применять более совершенную, с точки зрения издержек, технологию. Без этого стимулы ослаблены<sup>25</sup>. Руководство фирмы чувствует, что она может выжить, даже если ее издержки выше, чем у других производителей аналогичной продукции, или используемая технология устарела и фирма плохо приспосабливается к потребностям покупателей. Самое важное для существования и развития фирмы – не удовлетворение потребительского спроса, а поддержка со стороны вышестоящих властей и их помощь в трудную минуту.

Мягкость бюджетных ограничений играет главную роль в раздувании спроса государственной фирмы на ресурсы [см. 9.2, 11, 12].

Чтобы добыть необходимый ресурс (скажем, некоторый вид сырья), фирма должна очень многое принять во внимание. Допускают ли поставку лимиты годового плана? Было ли сырье выделено фирме органом материально-технического снабжения? Имеется ли оно вообще у поставщиков, и готовы ли они его поставить или приоритет будет отдан другой фирме? Но вряд ли есть нужда всерьез обсуждать, сколько сырье будет стоить, имеются ли для этого деньги или покроет ли будущий доход текущие затраты. Раз сырье есть в наличии, оно может быть приобретено – деньги для этого всегда найдутся.

Все, сказанное в этом и в последующих параграфах данной главы о государственных фирмах, применимо также и к кооперативам<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> См.: Gomulka S. (1986), Gomulka S. and Rostowski J. (1988), Desai P. (1986a, 1986b, 1987).

<sup>26</sup> Объем книги не позволяет рассмотреть положение бюджетных организаций. Оно имеет некоторые особенности, исследование которых, впрочем, не меняет общих выводов.



Макроэкономический результат только что описанного поведения на микроуровне состоит в том, что для фирм, находящихся в бюрократической общественной собственности<sup>27</sup>, деньги играют пассивную роль. Реальное поведение лиц, принимающих экономические решения, не зависит от тех финансовых средств (наличных денег, кредита, другого доступного им предложения денег), которыми они располагают. Наоборот, количество наличных денег, размер кредитов, любое доступное фирме предложение денег приспособляются к реальным действиям лиц, принимающих решения. Любые изменения, например, в экономической политике, осуществляются с помощью набора методов прямого бюрократического управления [см. 7.3] (изменения производственных заданий и норм затрат, непосредственного вмешательства в деятельность фирмы и т.д.). Если в результате происходит увеличение или уменьшение прибыли либо потребности фирмы или главка в кредите, то к этому соответственно приспособляются денежная и налоговая политика [см. 12.5].

Арсенал средств прямого бюрократического управления включает также плановые директивы, производственные задания и нормы затрат, выраженные в стоимостной форме. Если физическая единица измерения теряет свой смысл (как в случае крупных агрегатов), не остается ничего другого, кроме как рассчитывать и суммировать показатели в стоимостном выражении. В этих пределах деньги, конечно, используются в прямом бюрократическом управлении государственными фирмами, однако следует проводить четкое различие между вышеописанной их ролью и функцией денег в процессе рыночной координации. В рыночном механизме деньги, прибыль и цена являются “главными действующими лицами”, в то время как при бюрократической координации они – “простые статисты”<sup>28</sup>.

Теперь можно подытожить аргументы, исходя из которых классический социализм во введении к данной главе был назван полумонетизированной системой. В клетках 4.1, 4.2, 4.4 и 4.5 таблицы 8.3 деньги не выступают в качестве универсального средства обмена; далее, в клетках 5.1, 5.2, 5.4 и 5.5 они просто играют пассивную, дополнительную, второстепенную роль. В перечисленных клетках отражены финансовые операции государственных фирм и находящихся в бюрократической

<sup>27</sup> Это выражение впервые появилось в работах В. Бруса (Brus W. [1961] 1972) и Г. Гроссмана (Grossman G., 1966).

<sup>28</sup> Утверждалось, что способность денег выполнять функцию обобщающего измерителя объемов производства является важнейшим свидетельством их активной роли. Например, это один из аргументов, используемых К.А. Шоошем (Soós K.A., 1986).

Принятие или отклонение данной позиции зависит от того, как трактовать понятие “активность–пассивность” денег: охватывает ли оно все возможные их функции или только те, что применяются в рамках механизма рыночной координации – “цена–доход–издержки–прибыль”? В данной книге я придерживаюсь второго понимания. Из этого не следует отрицания того факта, что агрегирование в стоимостной форме оказывает влияние на экономическую деятельность.

общественной собственности кооперативов друг с другом, с банковской системой и государственным бюджетом.

Относительно других общественных секторов хозяйства в предыдущем параграфе было установлено, что бюджетные ограничения официального и неформального частного сектора, а также домашних хозяйств являются жесткими. Последовательный анализ всех тех аспектов, которые были рассмотрены применительно к находящимся в общественной собственности секторам, здесь приводит нас к обратным выводам.

- Частные предприятия и домашние хозяйства очень чувствительны к ценам и доходу. На их покупки решающим образом влияют текущая и будущая ситуация с доходом, а также относительные цены продуктов и услуг, которые они хотят приобрести. Таким образом, в этой сфере деньги играют активную роль.

- Жесткими бюджетными ограничениями и сильными стимулами к увеличению прибыли производитель в частном секторе побуждается работать эффективно.

- Спрос частных предприятий и домашних хозяйств жестко ограничен их доходом и накоплениями.

Несколько упрощая проблему, классическую социалистическую систему в финансовом отношении можно разделить на две крупные сферы: с мягкими и жесткими бюджетными ограничениями, с пассивной и активной ролью денег.

## 8.6. Административное установление цен производителей

Следующим вопросом является установление цен. Используемые в различных сделках цены будут рассмотрены по очереди и сгруппированы в зависимости от того, кто выступает продавцом и кто – покупателем.

Начнем с цен предприятий в секторах с общественной собственностью, то есть со сферы, в которой и продавец, и покупатель принадлежат к общественному сектору (цены, используемые в клетках 4.4, 4.5, 5.4 и 5.5 таблицы 8.3). Эти цены, известные вообще как *цены производителей*<sup>29</sup>, в классической социалистической системе являются *административно устанавливаемыми*. Они возникают не в результате горизонтальной рыночной координации, достигаемой путем соглашения между продавцом и покупателем, а являются следствием вертикальной бюрократической координации. Пока экономика неразвита, цены устанавливаются непосредственно из центра, но по мере прогрессирующей дифференциации продукции это оказывается технически неосуществимым.

---

<sup>29</sup> Строго говоря, цена любого продаваемого средства производства и любой оказываемой услуги в официальном и неформальном частных секторах есть “цена производителя” [см. 8.8].

Тогда ценообразование становится сферой компетенции всеохватывающего, многоуровневого, иерархически организованного аппарата<sup>30</sup>.

Экономической теорией доказано, что спрос, предложение, объем выпуска, качество и цена неразрывно связаны друг с другом. Теоретические модели одновременно определяют объемы и цены<sup>31</sup>. Между тем в практике классической системы они полностью разделены; объемами и ценами занимаются две совершенно разные “руки” бюрократии, которые имеют основательные деловые контакты в области потребительских благ и услуг, покупаемых домашними хозяйствами, но мало обращают друг на друга внимания в вопросах о ценах в сфере межфирменных сделок.

Официально до фирмы-производителя доводится каждая цена, но на практике, ввиду огромного числа выпускаемых продуктов, органам ценообразования обычно не хватает для этого информации. Поэтому свои решения им приходится принимать на основе расчетов, представленных либо самой фирмой, либо стоящим над ней органом (в зависимости от существующего порядка). На практике это часто означает, что органы ценообразования устанавливают не действительно административные, а *псевдоадминистративные* цены, поскольку они просто утверждают цены, предложенные производителем. Эта цена также не образуется в результате горизонтальной рыночной координации. Она возникает в ходе вертикальной бюрократической координации<sup>32</sup>.

В процессе ценообразования занимающиеся этим органы опираются на ряд официально провозглашенных принципов. Основной упор делается на следующие из них<sup>33</sup>.

А. Цены должны отражать общественно необходимые затраты. Официальная формулировка данного принципа основана на терминологии марксистской политической экономии<sup>34</sup>. Его практическое применение соответствует тому, что в деловых и научных кругах Запада

<sup>30</sup> Реальные формы организации ценообразования варьируют по странам и периодам. Обычно высший орган (главное управление цен) имеет ранг министерства. На более низких уровнях (в отраслевых министерствах и региональных органах) ценами занимаются специальные отделы, находящиеся в двойном подчинении (и министерству или региональному органу, и центральному органу ценообразования).

<sup>31</sup> Это делается в так называемых моделях с неподвижной точкой (см., например, Scarf H., 1973) и в упрощенных версиях этих моделей, предназначенных для практических расчетов – “вычислительных моделях общего равновесия”. См., например: Dervis K., de Melo J. and Robinson S. (1982).

<sup>32</sup> Если не остается ничего другого, производитель осуществляет замаскированное повышение цен [см. 8.4]. Когда ему кажется, что официально установлена слишком низкая цена, он скрыто меняет качество.

<sup>33</sup> Аналогичный перечень критериев ценообразования приводит Г. Гроссман (Grossman G., 1977b).

<sup>34</sup> Марксистское определение в действительности подразумевает, что в составе цены признаются только общественно необходимые затраты. Однако без повышающей эффективности конкуренции нельзя сказать, что производитель затратил на продукт именно общественно необходимый труд. На практике марксистский принцип заменен автоматическим признанием средних затрат.

известно как затратный принцип “cost-plus principle” (издержки плюс надбавка). К фактической себестоимости прибавляются “нормальная” для фирмы прибыль, а также другие платежи в бюджет с чистого дохода, и цена должна покрывать сумму этих величин.

В ходе реализации первого принципа устанавливающая цены бюрократия сталкивается с целым рядом серьезных проблем.

- Расчет цен, базирующийся на постулатах марксистской политической экономии, основан на средних затратах. Поэтому худшие по сравнению со средними производители становятся убыточными даже в том случае, когда их продукция необходима для удовлетворения спроса. (Одно это уже является достаточной причиной для смягчения бюджетных ограничений.)

- Под влиянием все той же теории использование земли и применение капитала не считаются “затратами”, поэтому ни земельная рента, ни ссудный процент не принимаются в расчет<sup>35</sup>.

- Уровень номинальной заработной платы неоправданно низок по сравнению с ценами других факторов производства [см. 8.7].

- В затратах неадекватно отражается стоимость импортируемых ресурсов, так как внутренние цены на них расходятся с реальной стоимостью их приобретения, а обменный курс произволен.

Уже сами по себе эти искажения нарушают последовательное применение первого принципа.

Б. Цены должны служить средством, с помощью которого органы экономического управления побуждают производителей к выполнению определенных задач. Например, для стимулирования распространения современной технологии цены более совершенных средств сельскохозяйственного производства (удобрений, техники) поддерживаются на низком уровне.

Хотя использование в официальной идеологии ценообразования выражений, относящихся к рыночному механизму, считается нежелательным, органы экономического управления все же пытаются с помощью цен влиять на спрос и предложение производителей для их же собственного блага. Но это напрасные попытки. Находящиеся в общественной собственности фирмы, как подчеркивалось в предыдущем параграфе, на цены реагируют слабо.

Поскольку автоматический рыночный механизм, приводящий в соответствие предложение, спрос и цены, не работает, второй принцип с необходимостью приходит в противоречие с первым. Искусственное занижение цен делает неизбежным долгосрочное субсидирование производства. А если цена, наоборот, повышается, добавочный чистый доход все равно изымается с помощью специального налога или увеличения доли прибыли, которую фирма должна платить государству.

---

<sup>35</sup> В конце концов, даже если в некоторых странах и в определенные периоды ссудный процент рассчитывается на реальной основе, его норма оказывается до смешного низкой.

В. Цены должны быть стабильны. Это считается желательным для поддержания покупательной способности личных доходов, а также из технических соображений, связанных с процессом планирования. Экономическая бюрократия очень боится инфляции<sup>36</sup>. Чтобы ее избежать, она даже готова согласиться на полный застой, вызываемый длительной неизменностью цен (в некоторых областях – на протяжении десятилетий)<sup>37</sup>. Конечно, это вступает в сильное противоречие с первым принципом, ибо не позволяет ценам соответствовать затратам и обуславливает необходимость сложной системы субсидий и сборов для сокращения разрыва между неизменными во времени ценами и меняющимися затратами.

Одновременное применение всех трех принципов имеет серьезные последствия. Одно из них неоднократно упоминалось мимоходом: это – создание сложной системы бюджетно-налогового перераспределения<sup>38</sup>. Формируется запутанная сеть субсидий, предоставляемых по разным причинам, и дополнительных налогов и сборов, взимаемых на разных основаниях. Это хорошо видно и по доходной, и по расходной частям бюджета [см. 8.2]. Бюджетно-налоговое перераспределение дает средства (а также служит причиной) для смягчения бюджетных ограничений.

Второе последствие заключается в том, что поскольку делается попытка одновременного использования в экономическом управлении нескольких взаимно исключающих принципов, на практике ни один из них не действует. Одной из функций цены в условиях рыночной координации является передача в сжатом виде информации об относительном дефиците ресурсов и продуктов. Описанные здесь цены подобную информацию не передают. В действительности они вообще не сообщают почти никакой полезной информации; практически вся она теряется в результате трений между противоречащими друг другу принципами ценообразования. Иными словами, возникающие в классической системе цены произвольны и нерациональны.

В системе цен миллионы цен являются взаимозависимыми. Для искажения всей системы достаточно, чтобы несколько основных цен были произвольными: “взятая с потолка” цена продукции влияет на затраты ее потребителя, те – на цену его продукции и т.д. Поскольку речь идет о гораздо большем, чем просто искажение нескольких цен, произвольность чрезвычайно усиливается в результате взаимных эффектов.

Как следствие мягких бюджетных ограничений и слабой заинтересованности в прибыли, с одной стороны, и произвольности цен – с дру-

<sup>36</sup> Руководство нескольких стран (Советского Союза, Китая, стран Восточной Европы) хранит яркие воспоминания о том, как социалистическая система пришла к власти в условиях, когда экономика страдала от острой инфляции и испытывала громадные трудности в восстановлении стабильности.

<sup>37</sup> Например, в Восточной Германии многие цены сохранялись на неизменном уровне в течение тридцати лет.

<sup>38</sup> Детальное описание подобной системы и информацию по Венгрии см. Kornai J. and Matits Á. (1987, 1990, p. 54–98).

гой, возникает порочный круг. Поскольку прибыльность не является для фирмы вопросом жизни и смерти, энергичная борьба за разумные цены не нужна ни продавцу, ни покупателю. Если известно, что цены произвольны, вряд ли стоит на них реагировать. Но в то же время это является веским основанием, чтобы требовать компенсации потерь, нанесенных искажением затрат и цен реализации.

На произвольных ценах невозможно строить разумные расчеты. Когда управленец делает выбор между альтернативными комбинациями затрачиваемых факторов производства (например, альтернативными технологиями, капитальными вложениями или новыми продуктами), далеко не очевидно, что наиболее эффективным окажется решение, принятое на основе расчета издержек и прибыли.

Еще одним следствием одновременного применения всех трех принципов ценообразования является то, что система цен оказывается неспособной содействовать достижению равновесия между производством и потреблением, спросом и предложением. Это не те цены, что “обеспечивают рыночное равновесие”, да официальные принципы ценообразования от них этого и не требуют.

В действительности выраженная причинная связь действует в обратном направлении: цены произвольны, поскольку из процесса их установления были насильственно исключены рыночная координация, взаимное влияние спроса и предложения, продавец и покупатель. Даже если бы бюрократия, использующая свойственный ей механизм координации, и захотела, она не смогла бы прийти ни к чему другому, кроме как к произвольному установлению цен<sup>39</sup>.

На деле главная функция цен в рассматриваемой сейчас сфере состоит в том, чтобы создать систему весов, необходимую для получения агрегированных количественных показателей. Конечно, с точки зрения прямого бюрократического управления было бы желательно, чтобы все плановые задания могли быть даны в физических единицах измерения. Но сделать этого нельзя; чтобы сократить размерность информационной задачи, неизбежно требуется агрегирование. В этом смысле бюрократическая координация также сталкивается с одной из основных проблем экономики – соизмерением качественно разнородных предметов. А если это должно быть сделано, применению хоть какого-то вида цен нет альтернативы. В рассматриваемом случае это означает использование произвольной и нерациональной системы цен, порождающей сомнения в экономическом смысле любого и каждого из агрегированных количественных показателей (объема выпуска, основного капитала и т.п.), измеренных в стоимостном выражении.

---

<sup>39</sup> Мысль о том, что органы ценообразования должны устанавливать обеспечивающие равенство спроса и предложения равновесные цены, возникла во время дискуссии о социализме в 30-х годах и была высказана впервые О. Ланге [см. 21.1, 22.3].

## 8.7. Административное установление потребительских цен

Теперь обратимся к ценам на продукты и услуги, которые производятся в секторах, находящихся в общественной собственности, и потребляются домашними хозяйствами (цены в клетках 8.4 и 8.5 таблицы 8.3). Они составляют основную часть потребительских цен<sup>40</sup>. В этой сфере цены также устанавливаются административно. Процесс ценообразования здесь централизован сильнее, поскольку это справедливо считается в большей мере политическим вопросом.

К данной сфере, кроме очевидных различий, применимы все свойства, описанные в предыдущем параграфе. К первым трем принципам ценообразования можно прибавить еще два, относящихся исключительно к потребительским ценам.

Г. Потребительские цены должны воздействовать на формирование желательного для руководства спроса населения.

Этот четвертый принцип, в отличие от второго (влияние с помощью цен на решения производителей), который мягкие бюджетные ограничения на фирмы делают, в принципе, иллюзорным, вполне реалистичен. На домашние хозяйства наложены жесткие бюджетные ограничения, и они значительно более чувствительны к ценам. Поэтому политика в области потребительских цен действительно сильно влияет на домашние хозяйства.

Если не касаться вопроса об эффективности, то этическая оправданность принципа является спорной; в любом случае, он служит яркой иллюстрацией патернализма [см. 4.4]. Руководители экономики полагают, что они лучше, чем сами потребители, знают, что для них хорошо; они готовы защитить потребителей от ошибочных решений. Все, кто высоко ценит личную независимость и суверенность выбора, возражают против применения этого принципа. При системе ценностей, которая уважает право свободного выбора индивида, четвертый принцип может быть реализован лишь в исключительных случаях<sup>41</sup>.

Д. Потребительские цены должны быть инструментом перераспределения доходов. В соответствии с этим принципом вводится специальный налог, повышающий цену, например, на предметы роскоши, и, наоборот, применяются субсидии, понижающие цены основных товаров и услуг массового потребления. Одно из проявлений этого принципа – бесплатность большинства основных общественных услуг (в частности, ус-

<sup>40</sup> Разумеется, к потребительским принадлежат также и цены на продукты и услуги, продаваемые домашним хозяйствам частным сектором. Они рассматриваются в следующем параграфе.

<sup>41</sup> Например, может быть желательным ограничить свободу выбора потребителя в случае с наркотиками и огнестрельным оружием. Но даже тогда ограничение суверенитета потребителя должно быть введено компетентным демократическим институтом (например, свободно избранным парламентом).

луг здравоохранения и образования). В некоторых случаях установление потребительских цен применяется для проведения “классовой политики”, например, путем перераспределения дохода из деревень в города.

Об этом пятом принципе также можно сказать, что он реально работает; его использование сопровождается действительным перемещением доходов. Но он создает серьезные проблемы. Не говоря уже о том, что названные цели перераспределения доходов политически и этически спорны, даже те, кто готов с ними согласиться, могут подвергнуть сомнению целесообразность их осуществления именно с помощью цен (а не доходов). С помощью регулирования потребительских цен невозможно сколь-либо эффективно обеспечить целевое перераспределение: субсидии используются и теми, кого проводимой политикой вовсе не собирались поддерживать, а высокие налоги ложатся бременем на тех, кого не намеревались включить в число пострадавших [см. 13.6].

Дальнейшие замечания относятся как к принципу (Г), так и к принципу (Д). Искусственно заниженные с помощью субсидий потребительские цены (и, как предельный случай, “нулевые цены” бесплатного распределения) приводят к избыточному спросу. Это порождает хронический дефицит, поскольку предложение не поспевает за ростом спроса. К числу обещаний официальной идеологии классической системы относится удовлетворение основных потребностей населения [см. 4.3]. Оно должно быть обеспечено с помощью политики потребительских цен (в частности, принципа Д). На практике это обещание не выполняется и не может быть выполнено при столь низком уровне экономического развития. Часто наиболее острый дефицит ощущается именно на те продукты и услуги, которые эта политика стремится сделать “дешевыми” [см. 13.6].

Применение принципов (Г) и (Д) обостряет противоречия между принципами, рассмотренными в предыдущем параграфе. Потребительские цены, будучи далеко не изолированными от цен производителей, реагируют на них по-разному. С одной стороны, фирмы также приобретают продукты и услуги, которые преимущественно покупают домашние хозяйства, поэтому они тоже попадают под влияние политики в области потребительских цен. С другой стороны, эта политика влияет на уровень номинальной заработной платы. Поскольку назначаемая заработная плата не учитывает реальные общественные затраты бесплатного или сильно субсидируемого потребления, труд становится относительно “дешевым” по сравнению с другими затратами. И без того серьезная проблема, сформулированная в предыдущем параграфе (цены произвольны и рациональный их расчет невозможен), еще более обостряется в результате политики, проводимой в области потребительских цен.

Нет гарантий, что находящийся под влиянием государственных цен спрос совпадет с заложенным в государственном плане предложением. При несовпадении вся тяжесть приведения их в соответствие ложится на потребителей. Автоматические рыночные регуляторы, кото-



рые с помощью изменения цены и прибыли предупреждают производителя о каждом расхождении спроса и предложения, не применяются. Потребительские предпочтения не оказывают никакого (или почти никакого) влияния на производителей.

Теперь можно объяснить, почему в клетках таблицы 6.1, где продавцом выступает общественный сектор, а покупателем – домашние хозяй-

Таблица 8.4

**Относительные потребительские цены в Западной  
и Восточной Германии, 1989 г.**

Товар	Отношение цены за единицу товара к стоимости 1 кг пшеничной муки	
	Восточная Германия	Западная Германия
Говядина (для варки), 1 кг	4,39	8,04
Говядина (для жарки), 1 кг	7,42	14,26
Свинина отбивная, 1 кг	6,06	9,02
Картофель, 1 кг	0,13	0,85
Черный хлеб, 1 кг	0,39	2,63
Белый хлеб, 1 кг	0,75	2,61
<i>Пшеничная мука, 1 кг</i>	<i>1,00</i>	<i>1,00</i>
Кофе, 1 кг	53,03	7,23
Молоко, 1 л	0,51	1,01
Яйца, 1 шт.	0,26	0,20
Масло, 1 кг	7,27	7,03
Сыр Гауда, 1 кг	5,45	10,02
Сахар, 1 кг	1,17	1,54
Электроэнергия, 1 кВт·ч	0,06	0,25
Бурый уголь, 1 т		
– по норме	1,29	
– на свободном рынке	2,66	16,57
Проезд в общественном транспорте (в черте города), 1 билет	0,15	1,69
Женские колготки, 1 пара	10,60	4,23
Стиральная машина, 1 шт.	1742,42	791,13
Холодильник, 1 шт.	1079,50	450,80
Цветной телевизор, 1 шт.	3712,12	1241,13
Почтовый конверт первого класса (внутри страны), 1 шт.	0,15	0,80
Квартирная плата за государственное жилье, 1 кв. м	0,6–0,95	3,22–6,45
Содержание ребенка в детском саду, 1 место	11,36	72,58

*Источники:* составлено К. Крюгер для этой книги на основе следующих источников – Statistisches Amt der Deutschen Demokratischen Republik (Берлин, Восточная Германия) (1990, р. 309, 311); Statistisches Bundesamt (Штутгарт, Западная Германия) (1990, р. 549); Götz-Coenenberg R. (1990, p. 15).

ства, стоит обозначение “Б+Р”. Формально здесь действуют горизонтальные рыночные отношения, при которых товары и деньги меняют своего владельца. Они имеют рыночную природу по одному важному критерию – никто не говорит покупателю, что ему приобретать, он добровольно вступает в отношения. Однако такая рыночная координация перекрывается бюрократической, поскольку потребительские цены устанавливаются односторонне и произвольно, в административном порядке.

Сказанное о потребительских ценах, на основе сравнения относительных потребительских цен в Восточной и Западной Германии иллюстрирует таблица 8.4. В столбце “Восточная Германия” большинство цен установлено административно, однако в нем есть и некоторые рыночные цены. Произвольность социалистической системы цен бросается в глаза. Например, отсутствует рациональный принцип расчета цен на картофель – он чрезвычайно дешев, а также на масло и женские колготки – они, напротив, необычайно дороги.

## 8.8. Рыночные цены

Цены, которые безусловно основаны на горизонтальных рыночных связях, на соглашении покупателя с продавцом, возникают в сфере, где продавцом выступает неформальный частный сектор, а покупателями являются домашние хозяйства либо официальный и неформальный частные сектора (цены в клетках 6.7, 7.7 и 8.7 таблицы 8.3).

Когда производство, оказание услуг и проведение торговых операций осуществляются полужакоально или вообще нелегально, рыночная цена неизбежно включает премию за риск, поскольку продавца могут наказать. Событие, связанное с наказанием, не обязательно, а наступает с некоторой степенью вероятности, поэтому и премия за риск представляет собой вероятную стоимость компенсации ожидаемых потерь, причиненных наказанием. Чем выше вероятность наказания, тем выше цена.

Что касается официального частного сектора, то органы ценообразования административными методами стараются снижать цены, устанавливаемые ремесленниками и торговцами, имеющими официальное разрешение. Но на практике такое регулирование цен<sup>42</sup>, назначаемых продавцами и принимаемых покупателями, то есть основанных на соглашении, применить достаточно трудно.

Особой, промежуточной категорией является свободный рынок сельскохозяйственной продукции. Основным покупателем на нем выступает сектор домашних хозяйств, в то время как продавцы принадлежат к различным общественным секторам: это – кооперативы с частью про-

---

<sup>42</sup>Это не единственное средство бюрократического ограничения официального частного сектора. Поэтому в клетках 3.3 и 3.5 таблицы 6.1 стоит обозначение: “Р (с элементами Б)”.

дукции, которую они имеют право продавать на свободном рынке<sup>43</sup>, семейные фермы, а также лица, непосредственно не занятые в сельском хозяйстве и продающие продукцию (фрукты, овощи, мясо) из собственных садов или личного подсобного хозяйства<sup>44</sup>. В этой сфере продажа и покупка происходят действительно по рыночным ценам. Цены на таких свободных рынках повсеместно выше, чем административно устанавливаемые потребительские цены, что косвенно указывает на недостаточные поставки из общественного сектора и на нереалистично низкий уровень административно устанавливаемых цен<sup>45</sup>.

В качестве общего понятия для всех свободных рынков и различных полуполюгальных и нелегальных (серых и черных) рынков я буду использовать собирательный термин *параллельные рынки*.

## 8.9. Неценовые сигналы

Ранее в этой главе уже отмечалось, что бюрократия всех уровней, включая руководство находящихся в общественной собственности фирм, мало чувствительна к ценовым сигналам. Это и понятно, ибо все цены (кроме действительно рыночных, рассмотренных в параграфе 8.8) вряд ли несут какую-либо полезную информацию, так что в любом случае не стоит обращать на них внимание.

Между тем любой механизм координации нуждается в информации. Рискую местами повторить ранее сказанное или предвосхищая материал последующих глав, позволю себе кратко, не стремясь быть исчерпывающим, перечислить основные неценовые сигналы, распространенные в классической системе<sup>46</sup>.

1. *Плановая информация*. Наиболее важными здесь являются плановые задания сверху, которые дополняются предложениями к плану, критическими замечаниями и отчетами снизу [см. 7.2]. Основная масса этой информации движется по вертикали, однако пока план разрабатывается и уточня-

<sup>43</sup> В Советском Союзе и некоторых восточноевропейских странах кооперативы должны были платить натуральный налог (там, где он существовал) или продавать государственной торговой организации определенную долю своей продукции по искусственно заниженным ценам. Часть продукции требуется самому кооперативу для сельскохозяйственной деятельности (семена для посева и т.д.), а часть – идет членам кооператива для потребления и, возможно, применения в домашнем сельском хозяйстве. Если после этого еще остается пригодная для продажи продукция (а часто ничего не остается или остается очень мало), кооператив имеет право продавать ее на свободном рынке.

<sup>44</sup> В параграфе 5.6 семейное ведение сельского хозяйства было отнесено к официальному частному сектору, а сельскохозяйственное производство не занятых в сельском хозяйстве – к неформальному частному сектору.

<sup>45</sup> Например, в 1988 г. в Румынии цена свободного рынка на молоко составляла 220–230% от уровня административно устанавливаемой цены. Соотношения цен на некоторые другие продовольственные продукты были следующими: на яйца – 330, картофель – 320, сыр из коровьего молока – 180–220% (Ronnas P., 1989, p. 554).

<sup>46</sup> По этому вопросу см. также: Powell R.P. (1977).

ется, появляются также и горизонтальные потоки: происходят обсуждения между министерствами, органами управления главков, фирмами.

2. *Прочая непосредственно бюрократическая информация.* К этой категории принадлежит информация, циркулирующая в рамках управления экономикой: сверху вниз поступают оперативные указания, напоминания, запреты, требования отчетов, в то время как наверх идут предложения, просьбы и возражения [см. 7.3].

3. *Оперативная горизонтальная информация.* Хотя вертикальная связь доминирует, существует, конечно, и постоянный горизонтальный поток информации. Между собой контактируют органы управления, находящиеся на одном уровне. Фирмы также имеют прямые контакты: заказы на продукцию и их принятие к исполнению или отклонение, споры об условиях поставки, депеши с требованием об ускорении, претензии и т.п.

4. *Сигналы о дефиците и избытке.* Эта сторона вопроса детально будет рассмотрена в главах 11 и 12. Здесь же следует только сказать, что и дефицит, и избыток товаров остаются заметным явлением, даже когда они не отражаются в движении цен. Если запасы продавца начинают убывать либо полностью истощаются или портфель заказов разбухает больше обычного, это, очевидно, говорит о том, что спрос вырос по сравнению с предложением. О том же свидетельствует появление очередей за продуктами, которые раньше были в достатке, или если очереди стали длиннее обычного. Обратные симптомы, вероятно, отражают снижение спроса по сравнению с предложением<sup>47</sup>.

Этот вид информации приобретает особую важность, поскольку по своей природе она децентрализована: любая фирма может следить за собственными запасами и портфелем заказов, очередями, в которых она стоит и которые выстраиваются за ее продукцией.

5. *Сигналы катастрофы.* Проблемы, естественно, накапливаются постоянно, но часто их замечают только тогда, когда они приводят к катастрофе. Наводнение извещает о пренебрежении мерами предосторожности в области гидротехники, авиакатастрофа – о недостатках в содержании и техническом обслуживании воздушного транспорта и т.д. Хотя эта форма информации достается дорогой ценой, она действенна.

6. *“Голос”.* Это удачное выражение А. Хиршмана, применимое для обозначения важной роли предложений, критики и протеста снизу в процессе координации, уже упоминалось [см. 6.3]. В действительности “голос” появляется как одна из составных частей информационных потоков типов (1–5), хотя пока, главным образом, в форме обратной связи внутри бюрократии. Но в зависимости от уровня политической терпимости системы “голос” с “самого низа” может играть дополнительную роль – жалобы, тихий ропот или громкий протест общественности.

---

<sup>47</sup> Теоретически можно показать, что при известном упрощении объем запасов, величина портфеля заказов и наблюдения за очередями дают достаточно информации для управления элементарным количественным согласованием системы. См.: Kornai J. and Martos B., eds. (1981), Martos B. (1990), Simonovits A. (1981).

Сигналы подаются большей частью тогда, когда некоторая экономическая переменная выходит на критическое, или пороговое, значение. В одних областях эти значения задаются привычкой или установившейся практикой (например, критическое значение объема оборотных средств), в других – пределами терпения действующих участников хозяйства (например, степень падения реальной заработной платы, вызывающего открытый протест)<sup>48</sup>.

Насколько специфическими для той или иной системы являются различные типы информации? Потоки неценовой информации типов (3–6) важны также и в капиталистической системе<sup>49</sup>. Сигналы типа (2) были известны еще ранее и использовались как внутри различных отдельных групп бюрократии, так и для вездесущего вмешательства государственной бюрократии. Но некоторые сигналы типа (1), и то спорадически, появились только в тех капиталистических странах, где в той или иной форме было введено планирование национальной экономики.

Что же касается другой стороны медали – ценовой информации, то определенная роль, которую она играет даже в классической социалистической системе, уже была подробно рассмотрена в этой главе.

Иными словами, отличие заключается не в том, что при капитализме работают только ценовые, а при классическом социализме – лишь неценовые сигналы, а, скорее, в различном значении, которое системы придают этим сигналам. В капиталистической экономике наиболее важные и действенные сообщения несут ценовые сигналы, в то время как при классическом социализме это делают неценовые сигналы.

Ценовые и неценовые сигналы во многих отношениях дополняют друг друга. Там, где этого не происходит и где вторые заменяют первые, возникает множество проблем. В условиях частной собственности и рыночной координации ценовые сигналы сопровождаются автоматически действующими стимулами, тогда как неценовые сигналы совместимы только со схемами стимулирования, основанными на косвенных методах. Если цены и затраты легко соизмеримы, то различные неценовые сигналы обычно нельзя прямо сравнивать друг с другом. Таким образом, придаваемое каждому сигналу значение оказывается зависимым от субъективных суждений лица, принимающего решения. Подведем итог. Неценовые сигналы тоже способны обеспечивать координацию деятельности. Но чего они не позволяют делать, так это точно настраивать систему и обеспечивать ее эффективную работу.

<sup>48</sup> Замечательное исследование по математическому моделированию управления в соответствии с границами допуска выполнено И. Гроссфельд (Grosfeld I., 1989a). Она использовала модель для анализа колебаний капитальных вложений.

<sup>49</sup> Долгое время экономисты-теоретики пренебрегали исследованием функций неценовых сигналов в капиталистической системе. Но интерес к этому предмету недавно возрос. Например, Э. Спенс изучает случай, когда уровень образования используется как сигнал на рынке труда (Spence A.M., 1974). Из последних работ на эту тему см.: Laffont J.J. (1989).

## ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В главах 7 и 8 в основном рассматривались вопросы, связанные с текущим (краткосрочным) управлением экономикой. О некоторых аспектах средне- и долгосрочного управления говорилось лишь мимоходом. Предметом данной главы является долгосрочное управление.

Первые два параграфа посвящены побудительным мотивам участников инвестиционного процесса и анализу его институциональных рамок. В остальных параграфах исследуются структура и динамика экономического роста<sup>1</sup>. Для характеристики особого типа роста, который присущ классической социалистической системе, в литературе используется целый ряд определений – *форсированный, лихорадочный, поспешный*<sup>2</sup>. В данной главе я попытаюсь прояснить, какие факторы обеспечивают темпы роста в классической системе и какова его общественная цена.

В конце главы приводятся основные показатели, характеризующие экономический рост в ряде социалистических стран (см. таблицы 9.10, 9.11, 9.12, 9.13), а также дается итоговая оценка параметров роста [см. 9.7 – 9.9].

### 9.1. Побуждения к росту и инвестиционный голод

Какие побудительные мотивы стоят за ростом – форсированным, лихорадочным или поспешным? Для начала попытаемся представить позицию высших руководителей по этому вопросу.

В своем большинстве поборники социалистической революции пришли к власти в бедных и отсталых странах. В любой отсталой стране, независимо от ее политического строя, можно наблюдать типичные для “запоздавших” признаки нетерпения, гнетущего ощущения серьезного

---

<sup>1</sup> См. следующие работы: общая теория роста – Solow R.M. [1970] (1988); современная история роста – Denison E.F. (1962, 1967), Gerschenkron A. (1962, 1968), Kuznets S. (1964, 1971); приложение теории роста к социалистическим странам – Bergson A. and Kuznets S., eds. (1963), Bergson A. (1974, 1978a). В последующих параграфах этой главы читатель найдет дополнительные ссылки на исследования, посвященные опыту социалистических стран.

<sup>2</sup> Термин “лихорадочный” (rush) предложен мной (Kornai J., 1971). Определение “поспешный” (haste) встречается у М. Левина (Lewin M., [1968] 1974) и Г. Гроссмана (G. Grossman, 1983). Г. Офер (Ofer G., 1987) использует его в качестве синонима “форсированного роста” (forced growth).

При работе над данной главой использован блестящий обобщающий обзор Г. Офера (Ofer G., 1987). Хотя этот обзор в основном построен на литературе об экономическом росте в Советском Союзе, он содержит ряд общих выводов, выходящих за рамки советской проблематики.

отставания от более развитых и более богатых стран<sup>3</sup>. Это нетерпение, проявляющееся в любой развивающейся стране, в случае социалистических стран усиливается обещаниями, которые социалисты-революционеры щедро раздавали до своей победы: придя к власти, они быстро преодолеют отсталость. Это – одна из идей, привлекших на сторону революции широкие слои общества. Обещания снова и снова повторяются и после победы революции. Революционеры и сами нетерпеливы, но они чувствуют также нетерпеливое давление народных масс.

Сделанное с самого начала и затем часто повторяемое обещание покоится на убеждении, что преимущества социалистической системы позволят быстро, в кратчайшие сроки сравняться с развитыми странами. Это убеждение является одним из краеугольных камней официальной идеологии. Руководители привержены идее быстрого роста, ибо он послужит еще одним убедительным доказательством преимуществ социализма.

Наконец, императив – как можно быстрее догнать более развитые страны – усиливается военными и оборонными соображениями. Модернизация и экономическая мощь необходимы для создания сильной армии.

Здесь стоит процитировать речь Сталина, произнесенную в 1931 г.: “История старой России состояла, между прочим, в том, что ее непрерывно били за отсталость... Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут”<sup>4</sup>. Наследники Сталина постоянно возвращались к этому аргументу (Хрущев позволил себе хорошо запомнившуюся всем угрозу, что социалистическая система похоронит западный мир<sup>5</sup>). В том же духе высказывались Мао Цзэдун и другие руководители социалистических стран. Нетерпение сквозит уже в названии, которое Мао дал одному из периодов современной экономической истории Китая: “Большой скачок вперед”<sup>6</sup>.

Высшее руководство стремится проводить политику ускоренного роста железной рукой. Это является лейтмотивом годовых и пятилетних планов и находит свое выражение в производственных заданиях, ориентированных на максимизацию темпов роста в стоимостном измерении, которые по своей значимости перевешивают все другие распо-

---

<sup>3</sup> Классической работой, посвященной последствиям отсталости и положению “запоздавшего”, является труд А. Гершенкрона (Gerschenkron A., 1962).

<sup>4</sup> Stalin J.V. (1947, p. 356. Здесь цит. по рус. изд., с. 361–362).

<sup>5</sup> Из отчета о пресс-конференции Хрущева во время его визита в США:

“Вопрос: М-р Хрущев, часто ссылаются на то, что на одном дипломатическом приеме Вы якобы сказали, что Вы нас закопаете в землю...

Хрущев: ...Моей жизни не хватило бы, если бы я вздумал каждого из вас закапывать... На приеме, о котором идет речь, я сказал, что в историческом развитии и в историческом понимании капитализм будет похоронен, что коммунизм придет на смену капитализму...” (См. Khrushchev N.S., 1959, p. 76–77. Здесь цит. по рус. изд., с. 82–83.)

<sup>6</sup> Одним из главных лозунгов “Большого скачка” был: “За 15 лет экономически перегоним Англию и догоним Соединенные Штаты”.

ряжения, в нацеленности руководителей предприятий на достижение количественных показателей, в амбициозных планах капиталовложений.

Следует подчеркнуть, что высшим руководителям не приходится навязывать политику форсированного роста руководителям среднего и низшего звена силой, против их воли. Наоборот, эти люди сами имеют сильное внутреннее *побуждение к расширению* масштабов своей деятельности. Позвольте вернуться к сделанному ранее в параграфе 7.4 анализу мотивов бюрократии.

Представители среднего и низшего эшелонов бюрократии обуреваемы теми же политическими устремлениями, что и вожди. Они сознают необходимость ускоренного роста, подпадая под воздействие мощной пропагандистской машины официальной идеологии (мотив 1).

Отождествление себя с выполняемой работой также подсказывает им стремление к расширению. Всякий, кто считает дело руководимой им организации по-настоящему важным, искренне желает увидеть ее более крупной. Так, ректоры университетов во всем мире мечтают, чтобы их учебные заведения имели больше профессоров, больше студентов, больше аудиторий и лучшее оборудование. Руководители больниц стремятся иметь больше врачей и медицинских сестер, больше кабинетов, оснащенных самой лучшей аппаратурой. Командующий вооруженными силами требует больше самой современной военной техники (мотив 2).

На всех уровнях бюрократии руководители склонны считать, что их власть, престиж, а во многих случаях и доход растут по мере расширения руководимого ими подразделения (мотивы 3, 4 и 5).

При классической социалистической системе имеется еще один важный фактор: руководители среднего и низшего уровня прекрасно понимают, что на товары и услуги, поставляемые их министерством, главком или фирмой, существует постоянный дефицит. Давление со стороны неудовлетворенного спроса также подталкивает их к расширению. Кроме того, трудности, которые они сами испытывают с материально-техническим обеспечением производства, могут побудить их наладить собственное производство дефицитных материалов, что опять-таки требует инвестиций.

Некоторые из перечисленных побудительных мотивов являются специфическими и порождены именно социалистической системой, другие в равной степени присущи руководящей бюрократии и при капитализме, и при социализме. К этому можно добавить, что стремление к расширению свойственно не только наемным менеджерам, но и капиталистическим предпринимателям, которые рассчитывают, что расширение принесет им больше прибыли, укрепит их власть и престиж. Однако главной отличительной чертой капиталистической системы является не наличие самих усилий, направленных на расширение, а внутренне присущее ей самоограничение, сдерживающее эти усилия. Владельцам капиталистической фирмы (или менеджерам, руководящим фирмой от имени и по поручению владельцев) расширение представляется не толь-



ко очень привлекательным, но и весьма рискованным делом. Они должны тщательно взвесить, удастся ли им сбыть дополнительную продукцию, полученную в результате расширения фирмы, и если да, то по какой цене и с какой прибыльностью. Любой убыток, вызванный ошибочным инвестиционным решением, бьет их по карману. Хотя они идут на расширение в надежде на хороший бизнес, возможность неудачи сдерживает их безудержное стремление к расширению.

Именно этот барьер классическая социалистическая система устраняет. Из-за хронического дефицита любую дополнительную продукцию, которую даст расширение, вероятнее всего, удастся реализовать [см. 12.2]. В условиях мягких бюджетных ограничений фирма может рассчитывать, что даже ошибочное инвестиционное решение, сколь бы высоки ни были затраты и финансовые потери, не грозит ей банкротством. В принятии инвестиционного решения участвует множество людей на всех уровнях иерархии, но даже самый большой убыток никого из них не ударит по карману [см. 5.3].

Стремление к расширению является для бюрократии фактом обычной жизни<sup>7</sup>. И поскольку в данной системе имеются только бюрократы и нет действительных собственников, она характеризуется почти полным отсутствием внутреннего самоограничения, которое могло бы противостоять стремлению к расширению<sup>8</sup>. *Инвестиционный голод* становится поистине неутолимым.

Согласно кейнсианской макроэкономической теории, одной из главных проблем капитализма является отсутствие у предпринимателей достаточно сильной склонности к инвестициям – она подавлена именно упомянутым выше самоограничением. Решение этой проблемы Кейнс видел в том, чтобы привить им дух предпринимательства, то есть желание расширяться<sup>9</sup>. В условиях классического социализма такой проблемы нет и в помине – здесь существует ненасытный инвестиционный голод. Конечно, и в данном случае имеется сильный и эффективный ограничитель, но он проистекает вовсе не из внутреннего опасения фирмы или руководителей низшего и среднего ранга сделать неверный шаг. Ограничения устанавливаются извне, в процессе бюрократического распределения инвестиционных ресурсов, которое предполагает выделение лимитов капиталовложений и получение разрешений на реализацию инвестиционных проектов.

---

<sup>7</sup> Эта черта бюрократического поведения улавливается в моделях, где в качестве целевой функции бюрократии принята максимизация бюджета, находящегося в ее распоряжении (см. Niskanen W., 1971).

<sup>8</sup> Все-таки стоит упомянуть два внутренних самоограничения. Одно связано с мотивом (6): руководитель хочет жить спокойно, в то время как новые инвестиции требуют дополнительных усилий, возлагая к тому же дополнительную ответственность. Второе самоограничение связано с маневрированием в процессе торга. Искушенный чиновник остерегается производить о себе впечатление как о человеке, который вечно чего-то просит, что заставляет его время от времени проявлять сдержанность.

<sup>9</sup> См. Keynes J.M. (1936, p. 162).

## 9.2. Централизованное распределение и напряженность в инвестиционной сфере

Управление инвестиционным процессом централизовано значительно сильнее, чем управление текущим производством. Рассмотрим сначала планирование капитальных вложений и процедуру принятия решений, которые предшествуют началу реализации инвестиционного проекта.

С одной стороны, при составлении народнохозяйственного плана фонды капитальных вложений распределяются между различными министерствами. Дезагрегирование фондов идет сверху вниз обычным путем [см. 7.2]. Лимиты устанавливаются в стоимостном выражении и обычно разбиваются по нескольким основным статьям затрат (например, на здания и сооружения, машины и оборудование; в последнем случае – с разбивкой на отечественное и импортное оборудование). С другой стороны, централизованный план устанавливает очередность и приоритетность реализации инвестиционных проектов. Центр определяет, какую продукцию должен давать каждый объект, вводимый в действие в соответствии с тем или иным приоритетным проектом, какая технология будет использоваться, место расположения, сроки ввода объекта в эксплуатацию и его стоимость.

Как уже отмечалось в предыдущем параграфе, инвестиционный голод государственных предприятий и организаций, взятых в целом, насыщен. До окончательного утверждения плана нижестоящие организации всегда требуют больше капитальных вложений, чем могут им выделить вышестоящие<sup>10</sup>. На статус приоритетных всегда претендует больше инвестиционных проектов, чем позволяет объем имеющихся ресурсов. Эта специфическая форма избыточного спроса является отражением вертикального дефицита (“вертикального” в том смысле, что он обозначается в процессе торга между ниже- и вышестоящими) [см. 11.3]. Давление сверху и снизу на тех, кто принимает инвестиционные решения, обычно так сильно, что это приводит к принятию чрезмерно амбициозных, часто нереалистичных, сверхнапряженных планов.

Ситуация усугубляется тем, что разработчики того или иного инвестиционного проекта в процессе планирования часто сознательно занижают величину необходимых капиталовложений и сроки строительства, чтобы повысить шансы на утверждение проекта. Для руководителей низшего и среднего звена управления главное, чтобы их предложение было принято и включено в план. Ведь после этого никто не станет останавливать реализацию проекта, даже если связанные с ним расходы окажутся значительно выше предусмотренных. На восточноевропейском деловом жаргоне этот феномен называется “пробиться в план”<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Конечно, не все отрасли и не все фирмы или организации одинаково агрессивны в своем натиске. Те, кто чувствуют, что перед ними может быть поставлена большая инвестиционная задача, не обеспеченная достаточными ресурсами, проявляют особую настороженность.

<sup>11</sup> См. Bauer T. (1981, p. 500).

Какими критериями руководствуется вышестоящий орган, решая, как распределить фонды капитальных вложений или выбрать проекты в качестве приоритетных? Ведь в данном случае нет рынка капитала, на котором потенциальные инвесторы серьезно анализируют вопросы, связанные с ожидаемой прибыльностью проекта, условиями (процентом и сроками погашения) предоставления кредитов или с риском инвестиций. Никто не делает расчета эффективности проекта, в частности, и потому, что все знают условность подобного расчета при действующих ценах, ставках процента и обменных валютных курсах.

Хотя критерии, которыми обычно руководствуются при капиталистической системе, здесь отсутствуют, выбор все же нельзя назвать случайным и бездумным. При распределении инвестиций ориентирами служат определенные приоритеты [см. 9.4]. Орган, принимающий решение, опирается также на плановые балансы материальных ресурсов и на поступающие по бюрократическим каналам сигналы об острых дефицитах, по которым можно судить, какие производственные мощности особенно необходимы для удовлетворения спроса. И, конечно, как уже указывалось, на распределение инвестиций оказывают влияние политическое давление и лоббирование с различных сторон.

Когда дело доходит до реализации планов капиталовложений, наблюдается избыточный спрос на инвестиционные товары и услуги, который на деловом жаргоне называется *напряженностью в инвестиционной сфере*. Официально утвержденные инвестиционные проекты, взятые вместе, требуют больше материальных ресурсов, чем имеется в наличии. Это – горизонтальный дефицит, он возникает во взаимоотношениях между поставщиками и потребителями инвестиционных товаров. Но реакция на него в большинстве случаев проявляется в рамках прямого бюрократического управления: вышестоящие органы, принимая различные импровизированные решения, вмешиваются в вопрос о том, кому выделять и кому не выделять дефицитные ресурсы.

Обычно уже начатые проекты не останавливаются, ибо каждый из них имеет своих влиятельных защитников в сфере бюрократии. Вместо этого продлеваются сроки осуществления одновременно реализуемых проектов. Подобная практика ведет к распылению капиталовложений, к их существенному удорожанию и серьезной задержке сроков строительства<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Процесс получения разрешения на осуществление капиталовложений растягивается настолько, что ко времени принятия решения проект часто оказывается устаревшим. В Советском Союзе в 80-е годы четверть реализуемых проектов была разработана 10–20 лет назад (см. Judy R. and Clough R., 1989). Согласно данным, полученным в ходе одного из серьезных обследований, финансирование от трети до половины крупных объектов, начатых строительством в 1973–1974 гг., было сокращено уже со второго года, что привело к значительному затягиванию инвестиционного периода (см. Bauer T., 1981, appendix, p. 172).

Сравнение ряда инвестиционных проектов в нескольких отраслях свидетельствует, что в 60-е годы в Венгрии завершение аналогичного проекта требовало в 2–5 раз больше времени, чем в Японии (см. Passi Z., 1979, p. 630).

Любому инвестиционному решению предшествует долгий процесс согласования и торга, в который вовлечены представители нескольких отраслей и уровней бюрократии. Это исключает возможность оперативного и гибкого реагирования на не предусмотренную планом ситуацию. В любом случае для нового проекта (скажем, проекта быстрого освоения нового изобретения или использования неожиданно возникшей возможности экспорта) просто не находится свободных, не закрепленных ранее ресурсов. Негибкость, которую мы уже упоминали [см. 7.3], особенно остро ощущается в инвестиционной сфере<sup>13</sup>.

### 9.3. Инвестиции и потребление

Теперь обратимся к исследованию структуры процесса роста. Вначале проанализируем структуру использования валового внутреннего продукта и посмотрим, какая его часть идет на инвестиции. Обычно в социалистических странах эта доля значительно выше, чем в

Таблица 9.1

#### Доля инвестиций в ВВП: международное сравнение, %

	1980 г.	1988 г.
<i>Социалистические страны</i>		
Болгария	28	27
Китай	24	32
Чехословакия	27	26
Восточная Германия	24	27
Венгрия	29	21
Польша	25	23
Советский Союз	30	30
<i>Капиталистические страны</i>		
Бразилия	23	22
Франция	23	21
Западная Германия	23	20
Индия	19	21
Италия	24	22
Нидерланды	21	22
Испания	22	24
Соединенные Штаты	17	17

Источник: Marger P. et al. (1991).

<sup>13</sup> Инъи Цянь и Ченган Сюй с помощью формализованной модели показывают, что в силу мягких бюджетных ограничений социалистические страны прибегают в основном к бюрократическим процедурам предварительного рассмотрения инвестиционных проектов как к оптимальной для них реакции на проблему инвестиционного голода. Из-за этих бюрократических процедур реализация проектов откладывается, а многообещающие проекты могут оказаться отвергнутыми (Qian Y. and Xu C., 1991).

большинстве капиталистических стран<sup>14</sup>. Некоторые сравнительные показатели приведены в таблице 9.1.

В классической социалистической системе на содержание бюрократического аппарата и вооруженных сил идет не меньшая доля ВВП, чем в капиталистических странах. Следовательно, на инвестиции может быть направлено больше средств только за счет сокращения расходов на потребление – личное, то есть потребление домашних хозяйств, и коллективное, от которого зависит благосостояние всего общества<sup>15</sup>.

Дело обстоит именно так в основном потому, что этого вполне осознанно желают руководители страны. Мы уже упоминали об их нетерпеливом стремлении добиться максимально быстрого роста. Здесь следует только добавить: главное средство достижения данной цели они видят в том, чтобы как можно больше увеличить объем инвестиций. Выражаясь в терминах теории роста, они придерживаются (даже если никогда о ней не слышали) модели Харрода–Домара с одним-единственным фактором производства – капиталом. Согласно их упрощенным представлениям, чем выше доля инвестиций в ВВП, тем выше темп роста.

Данные, приведенные в таблице 9.2, свидетельствуют: в рассматриваемых социалистических странах инвестиции в основные фонды растут гораздо быстрее, чем в сравниваемых с ними капиталистических странах. Следует добавить также, что разрыв между темпами роста инвестиций и всего ВВП в них значительнее, чем в большинстве капиталистических стран. Это косвенно подтверждает сделанное ранее замечание о принудительном характере расширения капиталовложений. Кроме того таблица фиксирует низкую эффективность инвестиций: чтобы обеспечить долгосрочный рост ВВП, скажем, на 4–6% в год, необходимо ежегодно наращивать инвестиции на 8–11%. И это является одной из причин, заставляющих руководителей социалистической экономики поддерживать высокую норму капиталовложений.

Руководство страны не только желает, чтобы доля инвестиций была высокой, но и имеет все возможности устанавливать ее по своему усмотрению. Никогда ранее в истории столь небольшая горстка людей не могла так жестко поддерживать в масштабах целой страны соотношение между инвестициями и потреблением.

Экономисты спорят о причинно-следственной связи между сбережениями и инвестициями, возникающей при капитализме *ex ante*. Со всей определенностью можно сказать, что там и инвестирование, и сбережения являются абсолютно децентрализованными процессами,

---

<sup>14</sup>Поскольку предметом рассмотрения является общий прототип классического социализма, мы абстрагируемся от того факта, что норма инвестиций неодинакова в разных социалистических странах и в разные периоды; временами она повышается, а временами падает.

<sup>15</sup>Здесь мы не принимаем во внимание то обстоятельство, использовали конкретные социалистические страны зарубежные ресурсы или нет [см. 14.3, 14.6].

Таблица 9.2.

**Среднегодовые темпы прироста ВВП и инвестиций в 1950–1979 гг.:  
международное сравнение, %**

	ВВП	Инвестиции в основные фонды
<i>Социалистические страны</i>		
Болгария	5,43	10,89
Чехословакия	3,67	6,11
Восточная Германия	3,77	8,52
Венгрия	3,64	8,85
Польша	4,12	9,70
Румыния	5,81	11,33
Советский Союз	4,95	8,02
<i>Капиталистические страны</i>		
Австралия	4,54	4,43
Канада	4,57	4,36
Финляндия	4,48	4,54
Греция	6,20	7,16
Италия	4,92	4,79
Нидерланды	4,58	5,10
Норвегия	4,15	4,93
Швеция	3,69	4,18
Западная Германия	4,85	5,69

*Источник:* Pryor F.L. (1985, p. 76)

осуществляемыми миллионами людей, принимающих решения. В большинстве случаев эти два вида решений принимаются отдельно, хотя добровольные сбережения воздействуют на инвестиции и наоборот. Совсем иначе обстоит дело при классическом социализме, где инвестиционные решения чрезвычайно централизованы и включают также решения в отношении сбережений. Сбережения (то есть недопотребление) равны сумме, которую центральная власть считает нужной изъять из потребления для инвестиций – хотя бы того домашнего хозяйства (получатели личных доходов) или нет<sup>16</sup>.

Существует ли, в конечном счете, какой-либо ограничитель повышения доли инвестиций и сопутствующего ему снижения доли потребления? Как уже было показано, классическая социалистическая система лишена автоматически действующего экономического механизма, равноценного тому, что существует при капитализме, а именно меха-

<sup>16</sup> Конечно, формула “инвестиции равны сбережениям” ex post применима и к капитализму, и к социализму. Но это – балансовое тождество, не имеющее ничего общего с причинно-следственной проблемой ex ante, то есть с тем, в какой мере на лиц, принимающих инвестиционные решения, оказывают влияние прошлые и ожидаемые в будущем сбережения. И, наоборот, насколько люди, принимающие решения о сбережениях, принимают во внимание перспективы инвестиций и связанные с ними стимулы.

низма взаимодействия между личными сбережениями и инвестиционными решениями, рынка капитала и системы коммерческих банков. Руководители страны в лучшем случае ориентируются на свои представления о том, каковы пределы народного долготерпения. Только это служит ограничителем дальнейшего сокращения потребления.

Трудно сказать, насколько руководители в классической социалистической системе действительно озабочены материальным благосостоянием народа. В публикуемых политических программах этому, понятно, придается первостепенное значение. Соответственно необходимо продемонстрировать какие-то результаты в данной области, чтобы придать системе легитимность и упрочить свою власть. Хотя бы по одной этой причине потребление нельзя бесконечно урезать ниже терпимых пределов<sup>17</sup>. От политической ситуации и, прежде всего, от степени жесткости репрессивного механизма зависит, каковы эти пределы, – допускают ли они стагнацию либо даже сокращение среднедушевого потребления в течение долгого времени или заставляют идти на некоторое увеличение потребления.

В конечном счете, рассматривая в целом историческую тенденцию развития классической системы в странах сложившегося социализма, мы видим значительный рост потребления [см. 13.1]. Но даже в этих странах темпы роста потребления значительно отстают от темпов роста ВВП. В некоторых из них, например, в Китае, в течение долгого времени наблюдалась более или менее резко выраженная стагнация среднего душевого потребления<sup>18</sup>.

Хотя бюрократия и сама понимает необходимость повысить потребление населения, а пределы терпимого уровня жизни в любом случае заставляют ее обеспечивать минимальный уровень потребления, для высшего руководства эти обстоятельства являются лишь препятствием к осуществлению их внутреннего побуждения максимизировать долю инвестиций. Причем высокое соотношение между капиталовложениями и потреблением является желательным не только для высшего руководства или узкой группы руководителей. Ускоренного роста инвестиций по сути добиваются и широкие круги нижестоящей бюрократии [см. 9.1, 9.2]. (Здесь достаточно повторить ключевые слова: побуждение к расширению, мягкие бюджетные ограничения, инвестиционный голод.) Мотивы бюрократии на микроуровне и центральных властей на макроуровне совпадают: добиваясь высокой нормы капиталовложений, центральное руководство выражает желание и цели всей властвующей элиты.

---

<sup>17</sup> В Китае в период “Большого скачка” позицию руководства часто характеризовали старой китайской поговоркой: “Самые лучшие лошади – те, которые быстро скачут, но не просят корма”.

<sup>18</sup> С 1957 по 1978 г. реальная заработная плата работников государственных предприятий в Китае сократилась на 11,6% (см. State Statistical Bureau, 1985, p. 556).

Согласно философии исторического “функционализма”, институциональная система классического социализма и мотивация бюрократии таковы, поскольку именно они оптимальны для отсталой страны, которая хочет догнать ушедших вперед. Политико-экономический и идеологический механизм, необходимый для обеспечения форсированного роста, порожден нетерпением народа бедной, неразвитой страны<sup>19</sup>. Хотя в этом утверждении есть доля правды, я считаю его односторонним. Линия аргументации, принятая в данной книге, предполагает, что структура власти, идеология и отношения собственности, с одной стороны, и тип экономического роста – с другой, оказывают друг на друга взаимное влияние. Причем исходная причинно-следственная связь в этом взаимном влиянии направлена от первой группы факторов ко второй. Совокупным результатом монополии на власть и официальной идеологии коммунистической партии в сочетании с бюрократической государственной собственностью являются форсированные темпы роста [см. 15.1].

Определение пропорций между инвестициями и потреблением самым тесным образом связано с проблемой, которая в неоклассической экономической теории называется временным предпочтением лиц, принимающих решения. Официальная идеология классического социализма провозглашает ориентацию руководства “на будущее”, что означает требование от нынешнего поколения жертв во имя будущего. Матиас Ракоши, руководитель Венгрии в сталинский период, сформулировал эту идею предельно четко: “Мы не станем сегодня убивать курицу, которая завтра начнет нести золотые яйца”<sup>20</sup>.

Для системы временных предпочтений эпохи форсированного роста характерны три явления. Первое – это *жертвы*, которые приносит население, вынужденное отказываться от части текущего потребления, а точнее, от потребления тех товаров и услуг, неудовлетворенный спрос на которые не поддается накоплению и не может быть отложен на будущее. Потребление людьми в течение десятка лет лишь половины физиологически необходимого количества молока нельзя компенсировать заверениями, что в последующие десять лет они будут потреблять его в полтора раза больше, чем нужно. То, что экономика сберегла в первый период, сэкономлено раз и навсегда.

Второе явление – *отсрочка*. Если жертвы касаются текущего потребления, то отсрочка относится к накоплению основных фондов, обслу-

---

<sup>19</sup> С дискуссией по данному вопросу можно ознакомиться в работе А. Нойва (Nove A., 1964, особенно см. главу 1. “Был ли Сталин действительно необходим?”). В своей фундаментальной работе по истории индустриализации и коллективизации в Советском Союзе Э. Карр и Р. Дэйвис (Carr E.H. and Davies R.W. [1969] 1974) неявно придерживаются точки зрения, что феномен Сталина был порожден специфической стратегией роста. Дискуссия между советскими экономистами в 20-е годы о необходимости принуждения описана у А. Эрлиха (Erlich A., 1960). А. Нойв (Nove A., 1989) дает обзор последних советских дебатов по этому вопросу со многими полезными ссылками.

<sup>20</sup> См. Rákosi M. [1950] (1955, p. 244).



живающих потребление: жилых зданий, предприятий розничной торговли, предприятий, выпускающих потребительские товары и т.п. Отсрочка связана с жертвами, поскольку препятствует текущему потреблению. Однако в данном случае речь не идет о том, чтобы сэкономить на потреблении “раз и навсегда”. Хотя, с одной стороны, она высвобождает ресурсы для решения других инвестиционных задач, которые в данный момент считаются более важными, с другой – не сделанное сегодня придется делать позже: отложенные задачи нагромождаются. Это подобно займу, отнесенному на счет следующего поколения: каждая новая отсрочка утяжеляет бремя внутреннего долга<sup>21</sup>.

Третье явление – *пренебрежение*. Отсрочка в чистом виде не наносит непоправимого ущерба: жилые дома, магазины, швейные фабрики, не построенные сегодня, можно построить позже. О пренебрежении можно говорить при наличии непоправимого ущерба. Последний возникает в тех случаях, когда требуется *органичное* развитие (высшее образование, медицина или охрана окружающей среды). Если специфическими задачами развития этих областей пренебрегают десятилетиями, его нельзя компенсировать позже резким перераспределением ресурсов или какими-то кампаниями по исправлению недостатков<sup>22</sup>.

Признаками форсированного роста являются неимоверно тяжкие жертвы населения [см. 13.1], пагубное промедление и пренебрежение развитием некоторых отраслей. В следующих параграфах данной главы мы будем неоднократно возвращаться к ним. Политику форсированного роста нельзя считать по-настоящему дальновидной: максимизация темпов роста в течение одного–двух первых десятилетий не только приводит к сокращению текущего и будущего потребления, но и наносит ущерб созданию сегодня основ для расширения производства в более отдаленной перспективе.

## 9.4. Приоритеты

Рассмотрение приоритетов, которыми руководствуются при распределении инвестиций, начнем с исследования их *отраслевой структуры*.

1. *Приоритет инвестиционных товаров*. Главное внимание уделяется развитию отраслей, непосредственно обеспечивающих рост основного капитала, то есть выпускающих инвестиционные товары. Происходит концентрический, самоповторяющийся, самопобуждающийся

---

<sup>21</sup> Отсрочку, или откладывание задач на будущее, нельзя считать явлением, специфически присущим только социалистической системе – в той или иной форме оно свойственно и капиталистической экономике. Например, во многих развитых странах на будущее систематически переносят инвестиции в инфраструктуру, которые необходимо финансировать из бюджетных источников.

<sup>22</sup> Взаимосвязь между жертвами, отсрочкой и пренебрежением более обстоятельно проанализирована в моей книге, опубликованной в 1972 г. (см. Kornai J., 1972).

процесс: производство инвестиционных товаров увеличивается для того, чтобы иметь больше основных фондов, которые главным образом предназначены для выпуска инвестиционных товаров, в свою очередь, способствующих росту основных фондов, и т.д. Поэтому можно говорить о возникновении внутренней спирали, которая приводит к неуклонному росту капиталовложений, основного капитала и, в конечном счете, совокупного выпуска.

Внутренняя спираль, развертывающаяся с большой скоростью, притягивает к себе все прочие отрасли, хотя они растут гораздо медленнее. Усвоив эту закономерность, лица, распределяющие инвестиционные ресурсы, начинают заботиться о развитии других секторов лишь в той мере, в какой они необходимы для раскручивания внутренней спирали. Общий приоритет, определенный таким образом, переводится затем на язык нескольких более конкретных, частных приоритетов и превращается в простые правила, используемые при составлении инвестиционных планов.

2. *Приоритет отечественного производства перед импортом.* Развитие отраслевой структуры несет на себе отпечаток стремления к автаркии. Данный приоритет мы упоминаем здесь лишь для полноты картины [см. 14.1].

3. *Приоритет сферы материального производства.* Марксистская политическая экономия проводит различие между “производительной” и “непроизводительной” деятельностью [см. 5.4]. В планировании и в статистике социалистических стран этому придается практический смысл: создание материальных благ считается “производственной сферой”, а предоставление большей части услуг – “непроизводственной сферой”<sup>23</sup>. Отсюда и приоритет, которым пользуется “производственная сфера” в ущерб “непроизводственной”, иными словами при распределении инвестиционных ресурсов производству товаров отдается предпочтение по сравнению с оказанием услуг<sup>24</sup>.

Можно назвать несколько причин, по которым пренебрегают развитием непроизводственной сферы. В условиях современного капитализма услуги оказывают как частные фирмы, так и бюджетные учреждения и неприбыльные организации. В первом секторе сферы услуг благодаря действию механизма рыночной координации господствует суве-

---

<sup>23</sup> Явным исключением из этого правила выступает транспорт, который, согласно Марксу, относится к производственной сфере, поскольку является продолжением процесса производства за воротами предприятия. Что касается классификации торговли, то она допускает двойное толкование, ибо торговля сочетает в себе элементы производительной и непроизводительной деятельности. По проблемам статистической классификации см. Árgvay J. (1973).

<sup>24</sup> В литературе социалистических стран появился еще один вид классификации, построенной на противопоставлении производственного сектора экономики в узком смысле – “инфраструктуре” (см. Ehrlich É., 1985b). Недостаток места не позволяет подробно остановиться на вопросе о том, в какой мере понятие “инфраструктура” совпадает или не совпадает с принятым в западной литературе понятием “сектор услуг”. Ясно, однако, что инфраструктура принадлежит к числу неприоритетных отраслей.

рентитет потребителя: частные поставщики готовы предоставить столько жилья, образовательных и медицинских услуг, сколько требуется для удовлетворения спроса. Здесь существует немало привлекательных возможностей для бизнеса, что и объясняет быстрое развитие частного сектора сферы услуг. Что касается выделения ресурсов для общественного сектора услуг, это (по крайней мере, при парламентской демократии) происходит в рамках демократического политического процесса. Общественный сектор сферы услуг развивается в той мере, в какой партии, за которыми идет большинство населения, готовы выделить ассигнования, необходимые для расширения этих услуг. Напротив, в условиях классического социализма лица, распределяющие инвестиционные ресурсы, не подчинены демократическому контролю. Более того, в процессе распределения им приходится принимать многочисленные решения, которые при капитализме, в конечном счете, являются делом самих потребителей. При классическом социализме эти решения стали функцией бюрократии, а для нее всегда найдутся задачи гораздо более важные, чем развитие каких-то услуг, которое всегда можно отложить на будущее (если и не вовсе пренебречь).

4. *Приоритет первого подразделения общественного производства.* Марксистская политическая экономия проводит еще одно важное различие – между первым (производство средств производства) и вторым (производство предметов потребления) подразделениями общественного производства<sup>25</sup>. При распределении инвестиций первое подразделение пользуется приоритетом перед вторым подразделением.

5. *Приоритет промышленности.* Промышленность считается движущей силой экономического роста. Стратегия форсированного роста предполагает прежде всего осуществление быстрой индустриализации. Поэтому промышленность пользуется приоритетом перед всеми остальными отраслями экономики. Этот вывод иллюстрируется данными таблицы 9.3.

6. *Приоритет тяжелой промышленности.* Согласно преобладающей при классической системе официальной точке зрения, механизация является главным средством повышения производительности труда и технического уровня производства в целом. Большая часть стали и других металлов идет как раз на выпуск машин и военной техники. Отсюда приоритет:

---

<sup>25</sup> К первому подразделению относится не только выпуск инвестиционных товаров, но и сырья и полуфабрикатов, поступающих в дальнейшую обработку. Проблема классификации (и приоритетности) в том, что по своим чисто физическим свойствам многие товары могут служить и средствами производства, и предметами потребления. Особенно, если учитывать и внешнюю торговлю: средства производства можно импортировать в обмен на вывезенные предметы потребления. Таким образом, второе подразделение тоже может служить косвенным источником средств производства. И, наоборот, первое подразделение благодаря внешней торговле может быть источником предметов потребления.

По всем этим причинам более частный приоритет (4) не подпадает полностью под основной приоритет (1).

Таблица 9.3

**Доля промышленности<sup>а</sup> в общем  
объеме инвестиций: международное сравнение**  
(среднегодовые показатели в постоянных ценах), %

	1965–1973 гг.	1973–1983 гг.
<i>Социалистические страны</i>		
Болгария	44,5	42,3
Китай <sup>б</sup>	51,5 <sup>а</sup>	54,0 <sup>г</sup>
Чехословакия	37,6	38,0
Восточная Германия	50,2	–
Венгрия	34,8	34,2
Польша	38,8	38,0
Румыния	47,9	49,3
Советский Союз	35,0	35,3
	1965–1973 гг.	1973–1980 гг.
<i>Капиталистические страны</i>		
Бельгия	28,7	24,9
Дания	16,1 <sup>а</sup>	16,7
Финляндия	24,6	27,1
Франция	24,6	23,9
Ирландия	25,9	29,0
Великобритания	31,3	32,4
Западная Германия	25,6	24,4

*Источник:* рассчитано для этой книги П. Михальи на основе United Nations (1986с, tables 13 and 16) и Központi Statisztikai Hivatal (1986, р. 28).

<sup>а</sup> В состав промышленности в социалистических странах включены обрабатывающая, электроэнергетическая и топливная отрасли; в капиталистических, – кроме этого, электро-, газо-, водоснабжение.

<sup>б</sup> Государственные инвестиции в текущих ценах.

<sup>а</sup> 1953–1962 гг.

<sup>г</sup> 1971–1980 гг.

<sup>а</sup> 1966–1973 гг.

в процессе индустриализации предпочтение необходимо отдавать тяжелой промышленности, а в ее рамках – машиностроению и выплавке стали<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Для иллюстрации приведем несколько примеров. Первый касается Советского Союза: в период с 1918 по 1976 г. 86% всех капиталовложений в промышленность было направлено в тяжелую промышленность (Народное хозяйство СССР за 60 лет. М.: Статистика, 1977, с. 436).

Второй пример относится к Китаю. Число работающих там тяжелых гидравлических прессов равно количеству аналогичных по мощности прессов, используемых во всех странах ЕЭС. Между тем, величина ВВП на душу населения в Китае составляет только 1/20 часть соответствующего показателя в странах ЕЭС. По словам одного китайского экономиста, “структура и масштабы тяжелой промышленности вышли далеко за пределы, которые может вынести наша экономика” (Zhou S., 1982, р. 30–31).

И, наконец, некоторые данные по Румынии. В период с 1951 по 1981 г. больше половины всех капиталовложений в этой стране пошло в промышленность. Из них 77–80% было направлено на развитие тяжелой промышленности (Shafir M., 1985, р. 108).

Жесткое следование перечисленным здесь приоритетам порождает дисгармонии и деформации в отраслевой структуре производства. В первые десятилетия форсированного роста чрезвычайная централизация ресурсов позволяет ускорить развертывание упомянутой спирали, поскольку приоритетные отрасли растут очень быстро. Тем временем другие отрасли отстают, причем некоторые – весьма серьезно. Чем дальше они находятся от спирали, чем меньше препятствуют ее безудержному раскручиванию, по крайней мере в течение какого-то времени, тем больше ими пренебрегают. Отрасли, выпускающие в основном предметы потребления, отстают, а с ними отстают и услуги – жилищно-коммунальные и торговые. Среди отстающих оказываются также сельское хозяйство и транспорт.

Все это сопровождается тремя явлениями, отмеченными в предыдущем параграфе: суровыми лишениями поколения, живущего в период форсированного роста; отсрочкой решения задач, считающихся неприоритетными, и накоплением проблем, с которыми придется столкнуться будущим поколениям; наконец, пренебрежением многими аспектами развития, наносящим непоправимый ущерб<sup>27</sup>.

7. *Приоритет оборонной промышленности.* Инвестиционные притязания вооруженных сил (армии и полиции) пользуются безусловным приоритетом по сравнению с задачами развития гражданских секторов экономики<sup>28</sup>. С одной стороны, это тесно связано с приоритетами (3), (5) и (6), каждый из которых подчинен цели не только ускорить развертывание спирали исходя из приоритета (1), но и укрепить оборонную промышленность. С другой стороны, данный приоритет появляется как бы самостоятельно: строительство чисто военных предприятий пользуется особым вниманием при распределении инвестиционных ресурсов. Из опубликованных планов об этом можно судить далеко не полностью, поскольку большая часть ассигнований на нужды армии и полиции держится в секрете.

---

<sup>27</sup> В некоторых социалистических странах системам здравоохранения и высшего образования был нанесен непоправимый урон. В последнее время особенно тяжелое положение сложилось в здравоохранении Советского Союза и нескольких восточноевропейских стран, где получили развитие крайне неблагоприятные демографические тенденции, связанные с сокращением средней продолжительности жизни и высокой детской смертностью. В период с 1960 по 1984 г. в Советском Союзе уровень смертности повысился с 7,1 до 10,8 человек на тысячу жителей, а средняя ожидаемая продолжительность жизни уменьшилась с 70 до 67,7 лет, в то время как на Западе за этот же период она увеличилась с 74 до 78 лет. Детская смертность в Советском Союзе составляла 25 на 1000 родившихся, по сравнению с 6–10 на 1000 родившихся в развитых странах Запады (см. Aganbegian A., 1989, p. 228–229).

Даже если произойдет коренной поворот в распределении ресурсов в пользу здравоохранения (а он еще не произошел), для устранения последствий этих разрушительных тенденций потребуются десятилетия.

<sup>28</sup> Здесь стоит коснуться положения отрасли при координации задач текущего производства. Значительная часть военного производства организационно отделена от гражданского производства и находится в подчинении особого министерства или главка. Но там, где оба вида производства в какой-то форме переплетаются, выполнению военных заказов отдается приоритет даже при острой нехватке ресурсов (см. Davis C., 1990).

Рассмотрев отраслевые приоритеты, обратимся теперь к приоритетам, которые используются для развития микроструктуры, выделив три из них.

8. *Приоритет нового строительства.* Руководители экономики стремятся построить как можно больше новых предприятий, пренебрегая поддержанием в надлежащем состоянии старых, уже существующих предприятий. В основе такого подхода лежит, главным образом, политическая мотивация<sup>29</sup>. Ввод в эксплуатацию нового предприятия выглядит как значительно более наглядный пример преодоления отсталости и быстрого роста, чем рутина заботливого содержания оборудования и зданий старых предприятий. О строительстве нового предприятия можно растрепать в печати, а торжественный пуск его в эксплуатацию представить событием общенационального значения. Политика форсированного роста нуждается в такой строительной лихорадке, ибо энтузиазм трудящихся рассматривается как фактор, способствующий подъему производства.

Хотя этот приоритет особенно четко проявляется при производственных капиталовложениях, он имеет место и в других областях. На строительство нового жилья направляется больше ресурсов, чем на ремонт и содержание старого жилого фонда. Аналогичная ситуация складывается с новыми школами, университетами, железными дорогами и т.п.

Данный приоритет также означает перекладывание на будущее решения сегодняшних задач. Благодаря ему часть ресурсов, предназначенных для поддержания и обновления существующих фондов, высвобождается для реализации проектов, которые считаются приоритетными на текущий момент. Но рано или поздно такая отсрочка начинает противоречить целям, для достижения которых она делается, и становится препятствием к росту.

9. *Приоритет сооружения крупных объектов.* Руководители экономики отдают предпочтение всему “большому”, а еще лучше – “гигантскому”. Часто возникает подлинный “синдром масштаба” и гигантомания<sup>30</sup>.

Данное явление не ограничивается сферой материального производства. Различные учреждения сферы услуг, будь то университеты, библиотеки или больницы, также создаются настолько крупными, насколько это возможно.

---

<sup>29</sup> Данное явление иллюстрирует сделанное ранее замечание [см. 5.3]: руководитель-бюрократ не чувствует себя настоящим собственником. Ни один хозяин, если это возможно, не допустит постепенного обесценения своего богатства.

<sup>30</sup> Такое предпочтение сказывается не только на размере новых предприятий, но и на эволюции организационных форм существующих фирм. Фактически процесс начался с национализации и коллективизации сельского хозяйства и малой промышленности, когда приступили к строительству крупных государственных промышленных предприятий и коллективных хозяйств, призванных заменить мелкие семейные и капиталистические производства. Затем процесс был дополнен и продолжен несколькими следовавшими одна за другой “волнами” слияний государственных фирм и кооперативов. В результате классический социализм характеризуется очень высокой концентрацией производства [см. таблицы 17.2–17.6].

Людей, ответственных за принятие решений, к этому приоритету склоняют несколько факторов<sup>31</sup>. Прежде всего – ожидание экономии, обусловленной ростом масштабов производства и увеличением мощности используемого оборудования<sup>32</sup>. На практике, однако, больший выпуск оборачивается не только экономией, но и дополнительными издержками. С чисто экономической точки зрения, оптимальный размер предприятия определяется соотношением этих двух параметров<sup>33</sup>. Оптимальный размер предприятия в данном месте и в данное время зависит от характера отрасли, применяемой технологии, способностей менеджеров, структуры рынка и многих других факторов. Это объясняет, почему в условиях рыночной конкуренции предприятия разных размеров успешно сосуществуют бок о бок. Между тем, в процессе форсированного роста гигантские предприятия и учреждения часто возникают там, где более эффективными были бы несколько средних или даже малых фирм. Можно определенно сказать, что бездумное предпочтение, оказываемое строительству крупных объектов, не способствует достижению более высоких темпов роста.

В данном вопросе наряду с экономическими, а то и бóльшую роль играют властные соображения. Высшим руководителям проще иметь дело с меньшим числом подчиненных звеньев. Что же касается руководителей подчиненных предприятий и общественных организаций, то их статус и престиж, понятно, возрастают по мере увеличения руководимого ими подразделения.

10. *Приоритетная продукция и приоритетные инвестиционные проекты.* К приоритетным относится несколько тысяч видов продукции [см. 7.2]. Среди них выделяется небольшая группа “наиболее важных”. Им уделяется особое внимание не только при составлении годовых планов и в ходе их реализации, но и при распределении капитальных вложений и принятии инвестиционных решений. В сталелитейной промышленности, например, предпочтение отдается мощностям по выпуску стального проката, сроки строительства которых стремятся свести к минимуму. В сельскохозяйственном машиностроении считается особо важным скорейший ввод в действие мощностей по производству готовых тракторов и уборочных комбайнов. Значительно меньшее внимание уделяется вспомогательным предприятиям, поставляющим узлы и комплектующие для готовых изделий, ремонтным подразделениям, системам транспортировки и хранения. Между тем, потребителям (в приведенных примерах это – машиностроительные предприятия, потреб-

---

<sup>31</sup> Сходный, хотя и не идентичный, вопрос возникал при анализе процесса коллективизации [см. 5.5].

<sup>32</sup> Такие представления в немалой степени сформировались под воздействием экономических концепций Маркса и Ленина, которые придавали исключительное значение тенденции к концентрации производства и подчеркивали преимущества крупных предприятий по сравнению с мелкими.

<sup>33</sup> См. ссылки на литературу, приведенные в сноске 27 в параграфе 5.5.

ляющие стальной прокат, и сельское хозяйство, использующее продукцию сельскохозяйственного машиностроения) нужны не только профилирующие изделия, но и тысячи запасных частей и деталей, производство которых значительно отстает от выпуска профилирующих.

Это порождает многочисленные сбои в процессе производства и является одной из причин хронического дефицита [см. 12.1]. Несмотря на все ее очевидные экономические минусы, данную тенденцию можно объяснить рядом обстоятельств. Здесь опять-таки возникает общая проблема информации [см. 7.7]: центры бюрократического принятия решений не могут одновременно уделять равное внимание мириадам задач. Выделение приоритетов делает их работу хоть сколько-нибудь выполнимой. К этому нужно добавить такие соображения, как необходимость мобилизации масс, следования политическим кампаниям и пропагандистским целям. Чтобы быть эффективными, они должны сосредоточиться на сравнительно небольшом числе мер и сюжетов.

Аналогичное явление – приоритетный статус определенных инвестиционных проектов. На деле оба приоритета во многом совпадают, ибо большая часть приоритетных проектов рассчитана как раз на выпуск приоритетных видов продукции.

Приоритетные инвестиционные проекты – баловни властвующей элиты. Строительство каждого нового предприятия воспринимается как славное событие, его подробно освещают средства массовой информации, за его ходом регулярно следят все звенья аппарата. Его заявки получают зеленый свет, нужные материалы поставляются даже в условиях жесточайшего дефицита. Все, что было сказано в этой главе о форсированном, лихорадочном и поспешном росте в общем виде, четко проявляется в череде событий, сопровождающих приоритетный инвестиционный проект.

В известном смысле одностороннее внимание к “приоритетной продукции” и к “приоритетным проектам” – это проявление феномена отсрочки. Быстрый рост выпуска приоритетной продукции позволяет рапортовать о выполнении плана. Завершение инвестиционного проекта сразу же воспринимается как ощутимое достижение. Относительное отставание выпуска другой, неприоритетной продукции, пренебрежение параллельным строительством вспомогательных производственных мощностей и невнимательное, “спустя рукава” отношение к неприоритетным инвестиционным проектам обнаруживают свой тормозящий эффект лишь спустя некоторое время, хотя в конце концов подобный эффект неминуем.

11. *Экономическое развитие в ущерб окружающей среде.* Рост производства происходит за счет уничтожения лесов и других зеленых зон, загрязнения воды и воздуха, в ущерб живому миру природы. Помимо этого окружающей среде наносят урон другие виды человеческой деятельности (транспорт, теплоэнергетика, городская цивилизация и т.п.). Взаимосвязь между инвестициями и защитой окружающей среды проявляется в двух формах.



Во-первых, можно ли считать гарантированным, что инвестиционные проекты производственного и иного характера, особенно входящие в их состав технологические установки, не загрязняют природу? Ведь бережное отношение к природе требует дополнительных затрат (например, может понадобиться более дорогой способ обеззараживания и фильтрации сточных вод и отходящих газов). На поставленный вопрос обычно приходится отвечать отрицательно. В обстановке форсированного роста от этих дополнительных затрат, как правило, отказываются. Для страны с низким уровнем экономического развития более чем вероятно распространение взгляда, что промышленность, городской транспорт и другие отрасли, находящиеся лишь в зачаточном состоянии, вряд ли вызовут загрязнение воздуха и воды, что с этой проблемой, мол, сталкиваются только промышленно развитые капиталистические страны.

Во-вторых, предусматривают ли планы (особенно приоритетных инвестиций) специальные статьи, имеющие ярко выраженную природоохранную направленность, включая, возможно, и устранение ранее нанесенного вреда? (Примером здесь могли бы стать новые очистные сооружения или строительство предприятий, выпускающих природоохранную технику.) И в данном случае, как правило, ответ будет отрицательным. Ведь такие проекты далеки от принятых приоритетов, особенно от приоритета (1) и связанной с ним спирали роста. Экономия на специальных вложениях в защиту окружающей среды высвобождает ресурсы для задач, пользующихся большей приоритетностью.

Нанесение ущерба природной среде нельзя считать специфической чертой одного лишь классического социализма. Грешат этим и все другие социальные системы – загрязнение среды обитания относится к числу серьезнейших пороков капитализма. Многие надеялись, что данный порок будет преодолен с устранением частной собственности, которой присущи алчность и эгоизм. Но этого не произошло. Бюрократия классической социалистической системы, действующая в обстановке форсированного, лихорадочного и поспешного экономического роста, оказалась в данном отношении еще более близорукой, чем лица, принимающие решения в других системах. Подобная неадекватность властей сочетается со специфическим для социалистической системы пороком: здесь нельзя организовать независимое сильное общественное движение в защиту окружающей среды, которое могло бы при необходимости противостоять тем, кто принимает экономические решения. В таблице 9.4 по двум группам стран показаны объемы выбросов окисей серы, являющихся одним из источников возникновения кислотных дождей.

Неадекватность мер, направленных на защиту окружающей среды, – это еще одно проявление феномена перенесения задач на будущее (а в какой-то мере и пренебрежения, приводящего к непоправимому ущербу). Охраной природы нельзя пренебрегать бесконечно, ибо рано или

Таблица 9.4

**Загрязнение атмосферы: международное сравнение, 1985 г.**  
(объем выбросов окисей серы, кг на душу населения)

<i>Социалистические страны</i>	
Чехословакия	203 <sup>a</sup>
Восточная Германия	300
Венгрия	132
Польша	116
<i>Капиталистические страны</i>	
Австрия	18 <sup>a</sup>
Финляндия	73
Франция	31
Ирландия	39
Португалия	32
Испания	75
Великобритания	65
Соединенные Штаты	90
Западная Германия	42

*Источники:* рассчитано для этой книги П. Михальи на основе данных ООН (United Nations, 1987, р. I–30) и информации, полученной непосредственно в Секретариате Экономической Комиссии ООН для Европы.

*Примечание.* Уровни промышленного развития и интенсивности автомобильного транспорта, с одной стороны, и загрязнения атмосферы окисями серы – с другой, обнаруживают сильную положительную корреляцию. Значительное загрязнение воздуха при сравнительно низком уровне экономического развития является показателем грубого пренебрежения задачами охраны окружающей среды.

<sup>a</sup> Только двуокись серы.

поздно это также замедлит рост производства, не говоря уже о том, что отрицательное воздействие ухудшающейся среды на качество жизни вызывает недовольство в обществе.

В заключение обзора приоритетов отметим, что наш перечень хотя и неполон, но включает, пожалуй, наиболее важные из них. В официальной идеологии ряд приоритетов выделяют открыто, другие же замалчивают или даже отрицают, считая их постыдными. Но и постыдные, отрицаемые приоритеты пронизывают практику.

Для тех, кто склонен мыслить в рамках оптимизационных моделей, цель форсированного роста можно определить следующим образом. Такой целью не является максимизация общественного благосостояния в широком смысле. Временной горизонт задачи на максимум – не только не бесконечен, но, в историческом масштабе, даже и не “долгосрочен”. Цель гораздо более ограничена и близорука: максимизировать темпы роста агрегированных показателей производства, отражаемых в официальной статистике, добившись этого, по историческим меркам, в “среднесрочный период”, скажем, в течение одного–двух десятилетий. Именно такой цели подчинены охарактеризованные выше приоритеты, которые могут поддерживать высокие темпы роста лишь

в течение какого-то периода времени<sup>34</sup>. Приоритеты (1–11) приводят к возникновению значительных диспропорций в структуре экономики, и в этом состоянии она застывает надолго.

## 9.5. Экстенсивные и интенсивные методы

Пришло время рассмотреть зависимости между факторами производства и выпуском продукции в процессе экономического роста. По данному вопросу существует обширная теоретическая литература общего характера. Было предпринято несколько серьезных попыток выяснить, в какой мере методы, предложенные для анализа капиталистической экономики, и прежде всего агрегированные производственные функции и основанные на них модели роста, применимы к социалистической системе<sup>35</sup>. Наибольшие трудности создает нехватка или ненадежность данных. К проблемам измерения мы обратимся позже [см. 9.7]. Как бы то ни было, я не берусь обобщать дискуссию по данному вопросу или давать оценку полученных количественных показателей. Приводимые здесь аргументы предназначены лишь для того, чтобы дать классификацию основных типов связи между факторами производства и объемом выпуска, а также пролить свет на специфическую для классической системы роль некоторых связей.

Для простоты анализа разделим все виды зависимостей объема выпуска от факторов производства на две основные группы. Первая группа включает эффекты, связанные с ростом тех или иных факторов. Например, рост основного капитала или совокупных трудовых ресурсов, расходовемых на производство, вызывает пропорциональное увеличение объема выпуска. Вторая группа содержит эффекты, обусловленные повыше-

---

<sup>34</sup> Но даже и этот эффект в значительной мере зависит от того, как измерять рост. Во многих отношениях достигается лишь видимый рост. К данной проблеме мы вернемся несколько позже [см. 9.7].

<sup>35</sup> Среди статистических и эконометрических исследований зависимости между факторами производства и выпуском следует прежде всего упомянуть труды Абрама Бергсона, оказавшие большое влияние и на других исследователей. Из его последних работ особое внимание обращаю на статью, посвященную проблемам роста и технического развития в Советском Союзе (Bergson A., 1983). Выдающийся вклад в исследование вопросов измерения экономического роста в Советском Союзе внесли также П. Десаи (Desai P., 1976, 1986a, 1986b, 1987), В. Конторович (Kontorovich V., 1986) и М. Вейтцман (Weitzman M.L., 1970, 1983). Общий обзор факторов советского роста дал Э. Хьюитт в своей книге о реформе в СССР (Hewett E.A., 1988, chap. 2).

Имеется также несколько работ, содержащих эконометрический анализ роста в Китае. Здесь стоит выделить доклад Всемирного банка (World Bank, 1985) и труд К. Чена и др. (Chen K. et al., 1988).

Литература по другим социалистическим странам более скудна. Для общего представления о ней см.: Alton T.P. (1977).

Обширный обзор исследований, которые по многим аспектам имеют отношение к принятой здесь классификации, можно найти в книге Ф. Прайора (Pryor F.L., 1985).

нием производительности отдельных факторов. Например, более эффективное использование капитала и труда приводит к росту объема выпуска. Такое деление и соответствующая ему пара терминов (рост факторов и повышение производительности факторов) широко распространены среди западных исследователей. Авторы из социалистических стран предпочитают использовать другую пару терминов, различая *экстенсивные* и *интенсивные* методы. Обе пары терминов, по существу, являются синонимами: количественный рост факторов соответствует экстенсивным, а повышение производительности факторов – интенсивным методам. В дальнейшем изложении я пользуюсь обычно “восточной” терминологией.

Прежде чем войти в подробности, сделаем еще одно замечание. Строгую разделительную черту между различными экстенсивными и интенсивными методами можно провести лишь в рамках абстрактного анализа. На практике же они обычно применяются одновременно. Даже самые изощренные эконометрические исследования наталкиваются на большие трудности, когда их авторы стремятся количественно разделить эти эффекты. Здесь я не буду даже пытаться сделать это, поскольку моя задача – выяснить закономерности системы.

Преобладание экстенсивных методов объясняется прежде всего тем обстоятельством, что социалистическая система обычно воцаряется в отсталых, медленно развивающихся странах, плохо использующих свои ресурсы даже с экстенсивной точки зрения. Поэтому здесь имеются многочисленные возможности в первую очередь расширить использование этих ресурсов.

1. *Рост численности занятых.* На момент социалистической революции в странах, где она произошла, обычно существует не только открытая, но и скрытая (в основном в сельском хозяйстве) безработица. Уровень занятости женщин очень низок. Если взять только два самых важных фактора производства – капитал и труд, из экономики можно “выжать” исключительно высокую норму инвестиций, которые всегда будут сопровождаться необходимым количеством трудовых ресурсов. Система использует такую возможность и число занятых быстро растет [см. 10.1].

Вместе взятые, оба эти феномена, а именно, высокая норма инвестиций плюс постоянное, быстрое увеличение занятости, являются главными факторами, объясняющими высокие темпы роста при классической системе, особенно в первые одно–два десятилетия.

2. *Увеличение числа рабочих смен и продолжительности рабочего времени.* Несмотря на гигантские капиталовложения, основной капитал остается более ограниченным ресурсом, чем труд, резервы которого на протяжении какого-то времени имеются в изобилии. Поэтому руководители экономики стараются совместить находящиеся в их распоряжении основные фонды с как можно большим количеством труда, добываясь, по возможности, работы предприятий все 24 часа в сутки и 168 часов в неделю. Как правило, на большинстве социалистических предприятий число рабочих смен больше, чем на капиталистических.

Увеличение рабочего времени также может быть одним из факторов, повышающих темпы роста<sup>36</sup>. В некоторых странах бюрократия отказывается пойти на сокращение рабочего времени, несмотря на то, что экономика достигла более высокого уровня развития, а рабочие выдвигают требование о более коротком рабочем дне. Отсутствие независимых профсоюзов не позволяет последним добиться удовлетворения своих требований.

Постепенно экстенсивный потенциал факторов, указанных в пунктах (1) и (2), иссякает, со временем резервы труда оказываются исчерпанными, и это становится важнейшей причиной замедления роста<sup>37</sup>.

3. *Расширение сельскохозяйственных площадей.* В сельскохозяйственный оборот могут быть вовлечены ранее не используемые земли. Но и этот потенциал через какое-то время оказывается исчерпанным.

4. *Более широкая эксплуатация запасов минерального сырья.* Возможно экстенсивное, расширенное использование минеральных запасов, хотя во многих случаях этого нельзя добиться без постоянного наращивания затрат, иначе месторождения истощаются.

К ранее сказанному об экстенсивных методах можно добавить одно общее замечание. Ситуация здесь сходна с той, которая наблюдается в других системах в военное время. Однако классический социализм постоянно, даже в условиях мирного времени, имеет *мобилизационную экономику*<sup>38</sup>. Я уже упоминал способ, которым официальная идеология систематически нагнетает “готовность к борьбе”: развитие экономики объявляется битвой с отсталостью, с внешними и внутренними врагами, от которой никто и ничто не может уклониться [см. 4.5]. Эта борьба требует мобилизации всех людских и материальных ресурсов.

Теперь обратимся к рассмотрению различных интенсивных методов с той оговоркой, что они используются в таком сочетании друг с другом, которое характерно для практики форсированного роста.

✓ 1. *Интенсификация труда.* Выпуск продукции, достижимый при заданных физических затратах труда, преимущественно зависит от внимательности, тщательности и трудолюбия, иными словами от интенсивности, с которой рабочие делают свое дело. Социалисты до и после революции полагали, что рабочие, избавившись от гнета капитализма, станут трудиться охотнее, добросовестнее и интенсивнее, чем “наемные рабы капитала”. И, действительно, признаки этого наблюдаются, – по

---

<sup>36</sup> В различных сферах экономики эта тенденция проявляется по-разному. Крестьянин или ремесленник, занятый на своем семейном предприятии, изматывает работой себя и членов своей семьи. Ситуация меняется после национализации и коллективизации. У членов сельскохозяйственного кооператива рабочее время короче времени, которое отработывала вся семья, трудясь на собственной земле.

<sup>37</sup> В литературе по данной проблеме распространена следующая формулировка: когда резервы рабочей силы оказываются исчерпанными, кончается “период экстенсивного” и начинается “период интенсивного” роста. Хотя и я в своих прежних работах прибегал к подобной периодизации, в этой книге я отказался от нее, поскольку считаю ее неточной.

<sup>38</sup> Это меткое выражение принадлежит Ф. Хэнсону (см. Hanson P., 1971).

крайней мере, в революционно-переходный период социалистической системы [см. 2.4, 6.6]. Подобное отношение к труду не исчезает полностью и при классической системе<sup>39</sup>. Но у многих людей прежний энтузиазм сменяется апатией и стремлением работать не больше, чем положено “при такой зарплате”. В данных условиях решающее значение приобретают материальные и моральные стимулы, призванные побудить рабочих к более интенсивному труду, а также трудовая дисциплина. С этим, однако, связано немало проблем [см. 10.4, 10.5]. Система не находит достаточно эффективных схем стимулирования.

2. *Технический прогресс.* Для эпохи классического социализма характерен значительный прогресс в области техники. В какой-то мере он тесно связан с энтузиазмом построения социализма: первая электрическая лампочка в деревне, первый трактор в поле, первая автоматическая линия на заводе.

И все же тщательные исследования показали, что несмотря на несомненный технический прогресс, его вклад в обеспечение экономического роста довольно скромнен. Более того, сам технический прогресс замедляется на последних стадиях классической системы<sup>40</sup>. При этом техническое развитие носит, в основном, копирующий, имитирующий характер – перенимаются, к тому же, как правило, со значительным опозданием, новые технологии и продукты, освоенные в капиталистических странах [см. 12.11].

3. *Повышение квалификации рабочей силы.* Хотя повышение качества рабочей силы по существу является частью технического прогресса, оно заслуживает отдельного рассмотрения. Для форсированного роста типично, что в производство, прежде всего в промышленность, вовлекаются большие массы неквалифицированной, необученной рабочей силы. Хотя со временем квалификация повышается, она все же значительно отстает от быстро растущих требований, предъявляемых развитием производства.

4. *Улучшение организации производства.* Необходимо различать “штатные” остановки производства (например, на ночь или на выходные дни) и случаи, когда производство останавливается, например, в результате несвоевременной поставки материалов, отсутствия работников на своем рабочем месте или вследствие аварии<sup>41</sup>. Чем лучше орга-

---

<sup>39</sup> Одним из проявлений этого в Советском Союзе было стахановское движение. Подобные движения (так называемое социалистическое соревнование и т.п.) возникали и в других социалистических странах. Они сочетали в себе действительные трудовые достижения самоотверженных, высококвалифицированных рабочих с манипуляциями и фальсификацией рекордов, призванных “пришпорить” других. Эта ситуация хорошо показана в фильме польского режиссера А. Вайды “Человек из мрамора”.

<sup>40</sup> Интересные данные о техническом прогрессе в Советском Союзе приводит В. Конторович (Kontorovich V., 1986). Я. Клацек и А. Неспорова (Klasek J. and Nesporová A., 1984) подтверждают информацию о низком и убывающем вкладе технологического прогресса в Чехословакии. Дополнительные ссылки см. в параграфе 12.11.

<sup>41</sup> В этом смысле в литературе, посвященной использованию основных фондов, различается их экстенсивное и интенсивное использование. В данном параграфе первое рассматривается в пункте 2 (экстенсивные методы), а второе – в пункте 4 (интенсивные методы).

низован процесс производства и поставки продукции потребителям, тем меньше потери рабочего времени<sup>42</sup>.

И в этом отношении дела при классическом социализме обстоят неважно. Уровень управления и внутренней организации производства отстает. На обстоятельства, характерные для всех развивающихся стран (связанные, например, со слабой адаптацией к производству недавних выходцев из деревни), накладываются явления, специфически присущие классическому социализму (например, общая напряженность в инвестиционной сфере и потери времени, вызываемые хроническим дефицитом). В результате вклад данного интенсивного метода в рост производства невелик.

5. *Количественный рост за счет качества.* Здесь слово “качество” приводится в его обыденном значении, в котором инженер говорит о качестве машины или материала, а рядовой потребитель – о качестве товара. В действительности это понятие имеет множество различных критериев: степень новизны, уровень дизайна, совершенство используемого материала и его обработки, длительность срока службы и т.д. Производитель, который желает изготовить товар, удовлетворяющий этим и другим требованиям, обычно нуждается в дополнительных ресурсах. И, наоборот, сознательно жертвуя качеством ради количества выпускаемой продукции, он экономит ресурсы.

Капиталистические формы собственности и механизмы рыночной координации дают сильный стимул к повышению качества. Согласно теории Шумпетера, в выигрышном положении оказываются те предприниматели, которые могут захватить рынок поставкой нового, лучшего, более современного продукта. Повышение качества обеспечивается внутренними стимулами на микроуровне, а не какими-то централизованными мерами. Классическая социалистическая система лишена такой внутренней мотивации. При выборе между количеством и качеством все склоняет экономического руководителя в пользу количества. Мы говорили уже о стремлении к количественным показателям [см. 7.6]. И план, и прямое бюрократическое управление на первое место ставят количественные задания: количество измеряется, где это возможно, в физических единицах или с помощью агрегированных, грубо взвешенных индексов объема, которые не способны уловить тонкие различия. В официальных заявлениях обычно подчеркивается необходимость повышения качества, но методы бюрократической координации не позволяют, а бюрократия и не очень хочет добиваться этого.

Безусловно, количественный рост за счет качества входит в число интенсивных методов, которые вносят немалый вклад в высокие темпы роста, фиксируемые официальной статистикой.

---

<sup>42</sup> В макроэконометрических моделях, основанных на производственных функциях, обычно не проводится различие между интенсивными методами (2) и (3). Их совместный эффект учитывается так называемым “остаточным фактором”.

6. *Чрезмерная нагрузка на сферу услуг.* Данный метод мы рассматриваем отдельным пунктом, хотя его можно считать и особым случаем метода (5). В жилой дом вселяют больше семей, в больничную палату кладут больше пациентов, а учебную аудиторию заполняют большим числом студентов, чем это желательно для получения лучших результатов. Развитием транспорта и телекоммуникаций пренебрегают, что означает переполнение поездов и дорог и нехватку телефонных линий. В качестве лишь одного примера, иллюстрирующего перегруженность сферы услуг, приведем таблицу 9.5, которая показывает степень нагрузки на железнодорожные пути в некоторых социалистических и капиталистических странах. Как видим, разница очень велика.

Таблица 9.5

**Уровень нагрузки на железнодорожные пути:  
международное сравнение, 1979 г. (интенсивность грузоперевозок,  
млн т/км на 1 км длины путей)**

<i>Социалистические страны</i>	
Болгария	4,07
Чехословакия	5,56
Польша	5,55
Румыния	6,84
<i>Капиталистические страны</i>	
Финляндия	1,21
Греция	0,34
Ирландия	0,32
Италия	1,14
Португалия	0,24
Испания	0,78
Турция	0,71

*Источник:* составлено для этой книги Г. Квоном на основе статистики ООН (United Nations, 1981, tables 6, 8B).

*Примечание.* Показатели представляют собой отношение общего объема грузоперевозок к общей протяженности железных дорог в километрах. Объем перевозок измеряется в тонно-километрах.

Чрезмерная нагрузка на транспорт и сферу услуг в сочетании с сохраняющейся и даже усиливающейся перенаселенностью городов дает возможность экономическому руководству финансировать сферу услуг по остаточному принципу, направляя инвестиционные ресурсы в более приоритетные сектора<sup>43</sup>. В этом отношении отмеченное здесь явление тесно связано с приоритетом (3) [см. 9.4]<sup>44</sup>.

<sup>43</sup> При классической социалистической системе симптомы перегрузки мощностей особенно резко проявляются в здравоохранении. См., например, исследование этого вопроса применительно к здравоохранению в Советском Союзе: Davis C. (1989).

<sup>44</sup> В терминах леонтьевского анализа “затраты – выпуск”, рассматриваемую здесь проблему можно представить следующим образом. В отраслях производственной сфе-



Таблица 9.6

**Вклад производительности факторов производства  
в экономический рост: международное сравнение**

	Годы	Среднегодовые темпы прироста:		Доля произво- дительности фак- торов производ- ства в увеличении объемов выпуска
		объемов выпуска	производитель- ности факторов производства	
	Социалистические страны			
Чехословакия	1960–1975	3,0	1,0	0,33
	1976–1980	2,2	0,7	0,29
	1981–1988	1,4	0,1	0,07
Польша	1960–1975	5,1	2,4	0,47
	1976–1980	0,7	-0,6	–
	1981–1988	0,8	0,2	0,40
Советский Союз	1960–1975	4,6	1,2	0,26
	1976–1980	2,3	0,5	0,22
	1981–1988	1,9	0,5	0,13
	Капиталистические страны			
Франция	1960–1973	5,8	3,9	0,67
	1973–1979	2,8	1,7	0,65
	1979–1988	1,9	1,5	0,75
Япония	1960–1973	10,8	6,6	0,61
	1973–1979	3,6	1,8	0,43
	1979–1988	4,1	1,8	0,43
Великобритания	1960–1973	2,9	2,2	0,76
	1973–1979	1,5	0,5	0,60
	1979–1988	2,2	1,9	0,95

*Источники. Социалистические страны:* 1960–1975 гг. – Gregory P. R. and Stuart R. C. (1980, p. 378–379); объемы выпуска в 1976–1980 гг. и 1981–1988 гг.: Советский Союз в 1976–1980 гг. – Åslund A. (1989, p. 15), вся остальная информация – Marer P. et al. (1991); производительность факторов производства – Mejsirik M. (1991, p. 27). *Капиталистические страны:* 1960–1973 гг. – Kendrick J.W. (1981, p. 128); объемы выпуска в 1973–1979 гг. и 1979–1988 гг. – OECD (1990, p. 48); производительность факторов производства – Mejsirik M. (1991, table 2a).

*Примечание.* Для измерения объемов выпуска использованы показатели ВВП, кроме капиталистических стран в период после 1973 г., когда использовался показатель ВВП.

ры коэффициенты текущих и капитальных затрат в конкретный период времени довольно стабильны. С другой стороны, в сфере услуг производственного и непроизводственного назначения коэффициенты затрат (особенно капитальных) достаточно подвижны. Отношение затрат к выпуску здесь может быть значительно и надолго сокращено за счет качества услуг, то есть во вред потреблению.

Данное явление уместно причислить к интенсивным методам, поскольку оно позволяет обеспечивать увеличение выпуска при тех же затратах основного капитала (а зачастую и при тех же затратах труда). Единственное замечание, которое здесь напрашивается, как и в случае метода (5), это то, что объем выпуска измеряется с помощью грубых количественных показателей: числа семей, получивших жилье, пациентов больниц или учащихся в школах и т.п.

Подводя итоги, можно сказать, что в условиях форсированного роста преобладают экстенсивные методы, дополняемые интенсивными методами (5) и (6), использование которых имеет негативные последствия. Вклад интенсивных методов (1–4) невелик.

Этот общий вывод подтверждается многочисленными эконометрическими исследованиями. Хотя они, как упоминалось в начале данного параграфа, сталкиваются с целым рядом методологических трудностей, а их количественные результаты часто во многих отношениях не совпадают друг с другом, я не встретил ни одного исследования, которое противоречило бы сделанному выше качественному выводу. В таблице 9.6 для иллюстрации приведены результаты некоторых расчетов. Крайний правый столбец таблицы свидетельствует, что повышение производительности факторов, то есть применение интенсивных методов, вносит сравнительно скромный вклад в общий экономический рост в странах классического социализма. Таблица ясно показывает, что эту черту следует считать специфически свойственной данной системе: в тот же период в капиталистических странах вклад повышения производительности факторов в общий рост был значительно большим.

## 9.6. Колебания темпов роста; циклы

Теперь обратимся к рассмотрению некоторых динамических характеристик роста. Можно выделить три вида колебаний.

1. *“Календарная” пульсация.* Она прямо связана с годовыми планами. При наличии сильных материальных и моральных стимулов к выполнению количественных заданий годового плана темпы работ к концу года ускоряются. В таблице 9.7 приведены данные, характеризующие ускорение выпуска продукции к концу года, не взирая на затраты, переутомление людей и снижение качества. В начале следующего года выпуск резко падает<sup>45</sup>.

Колебания, вызванные пятилетними планами, выражены слабее. Обычно в начале планового периода одновременно приступают к реализации нескольких новых инвестиционных проектов.

---

<sup>45</sup> См.: Bródy A. (1956), Laki M. (1980), Rimler J. (1986), Rostowski J. (1988), Rostowski J. and Auerbach P. (1986).

Таблица 9.7

**Ускорение выпуска продукции в конце года:  
международное сравнение (объем производства в декабре  
в % к среднемесячному производству следующего года<sup>a</sup>)**

Страны и периоды наблюдения	
<i>Социалистические страны</i>	
Чехословакия (1968–1982)	102,4
Венгрия (1968–1982)	114,0
Польша (1971–1981)	106,7
<i>Капиталистические страны</i>	
Австрия (1955–1981)	99,9
Финляндия (1976–1981)	94,5
Израиль (1958–1977)	93,4
Италия (1974–1982)	92,8
Португалия (1968–1981)	98,1

*Источник:* Rostowski J. and Auerbach P. (1986, p. 297, 301).

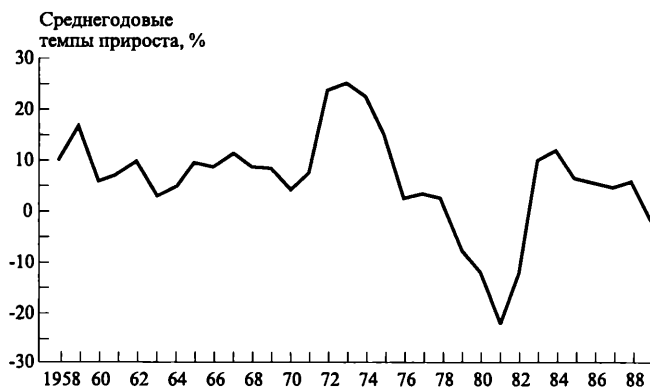
*Примечание.* Данные относятся к обрабатывающей промышленности.

<sup>a</sup>Среднее значение за январь–ноябрь следующего года.

2. *Эндогенные колебания инвестиций.* В определенные периоды они особенно четко проявляются в малых восточноевропейских странах, в Китае и на Кубе. На примере Польши и Китая это явление наглядно иллюстрируют рисунок 9.1 и таблица 9.8, где видна весьма высокая степень колебаний инвестиций. В таблице 9.9 дается международное сравнение коэффициентов вариации, используемых в качестве показателя колебаний вокруг среднего долгосрочного темпа прироста. Сопоставление не приводит к убедительным выводам. В то время как экономика одних социалистических стран растет относительно плавно, экономика других обнаруживает безумные колебания, более сильные, чем даже во многих капиталистических странах.

Колебаниям подвержены прежде всего инвестиции в новые проекты, а также общий годовой объем инвестиций. Объем производства более стабилен, а уровень занятости колеблется меньше всего<sup>46</sup>. Некоторые волнообразные движения не обнаруживают какой-либо закономерности. Другие – носят специфически циклический характер с чередованием “застойных” и “динамичных” фаз, по крайней мере в некоторых социалистических странах и в некоторые периоды. Там одна за другой следуют стадии торможения, спада и стагнации, осторожного оживления, быстрого подъема и затем опять торможения. После этого цикл начинается вновь, постоянно повторяясь.

<sup>46</sup>Это является достаточно очевидным косвенным подтверждением того, что система гарантирует занятость и стабильность рабочих мест [см. 10.1, 10.2, 13.3].



**Рисунок 9.1. Колебания инвестиций в Польше**

*Источники:* 1958–1976 гг. – Bauer T. (1981, p. 156, 176, 187); 1977–1989 гг. – Główny Urząd Statystyczny (1990, p. xxxiv–xxxv).

Охарактеризовать и истолковать данное явление пытались многие исследователи. Было предложено несколько объяснений<sup>47</sup>. Точку зрения, представленную в этой книге, разделяет ряд авторов<sup>48</sup>.

На первый взгляд, между циклическими колебаниями в капиталистической и социалистической системах имеется очевидное сходство, но при более тщательном рассмотрении обнаруживаются глубокие различия. В капиталистических экономиках замедление и спад производства обычно связаны с недостаточным спросом. Производство выросло боль-

<sup>47</sup> Из первых трудов по данной проблеме см.: Bródy A. (1969b), Gács J. and Lackó M. (1973), Goldmann J. and Kouba K. (1969). Исходной точкой для ряда последующих исследований и дискуссий послужил обстоятельный труд Т. Бауэра. В полном виде он был опубликован лишь на венгерском языке (см. Bauer T., 1981). Выдержки из этого труда увидели свет и на английском (см. Bauer T., 1978). Работа Бауэра явилась одним из главных источников высказанных в данной книге идей, связанных с инвестициями и циклами. Его теория была подхвачена и несколькими другими авторами (см., например, Soós K.A. 1975, 1986). Важный вклад внесли также П. Михальи и Б. Икес (см. Mihályi P., 1988; Ickes B.W., 1990). Ряд исследователей вообще выражает сомнение в правомерности предположений о какой-либо закономерности в колебаниях инвестиций и других экономических параметров.

Некоторые авторы изучали колебания инвестиций в отдельных странах на основе статистики и, возможно, с помощью эконометрических моделей. См., например: по Венгрии – Lackó M. (1980, 1984), Marrese M. (1981); по Кипру – Chavance B. (1987), Harrison M. (1985), Chang H. (1984); по Советскому Союзу – Roland G. (1987), Harrison M. (1985), Kontorovich V. (1990); по Польше – Grosfeld I. (1986); по Кубе – Bettelheim C. (1987). А. Симонович (Simonovits A., 1991a, 1991b) предложил теоретическую математическую модель для инвестиционных циклов. Б. Икес (Ickes B.W., 1986) обобщил некоторые аспекты дискуссий.

Между тем вовсе не удивительно, что ученые, занимающиеся исследованием социалистической экономики, не смогли предложить общепринятой теории. Циклы капиталистической экономики изучались целой армией исследователей в течение ста лет и все же единства позиций в их объяснениях до сих пор нет. (См. обзор: Zarnovitz V., 1985.)

<sup>48</sup> Предлагаемое объяснение строится на идеях, высказанных Т. Бауэром и М. Лацко, а также мною в прежних работах.

Таблица 9.8

**Колебания валовых инвестиций в основной капитал в Китае**

Годы	Темпы прироста, %	Годы	Темпы прироста, %
1951	106,9	1969	62,9
1952	85,7	1970	49,1
1953	110,3	1971	13,4
1954	12,1	1972	-1,1
1955	2,5	1973	6,1
1956	52,8	1974	5,7
1957	-6,0	1975	17,6
1958	84,5	1976	-3,9
1959	31,9	1977	4,6
1960	13,2	1978	22,0
1961	-62,5	1979	4,6
1962	-44,1	1980	6,7
1963	33,7	1981	-10,5
1964	42,2	1982	26,6
1965	30,7	1983	12,6
1966	17,5	1984	24,5
1967	-26,3	1985	41,8
1968	-19,3	1986	12,2

*Источник:* рассчитано на основе следующих публикаций: 1950–1982 гг. – Chang H. (1984, p. 1287); 1983–1986 гг. – State Statistical Bureau, People's Republic of China (1987, p. 60).

ше, чем существующий в настоящее время и ожидаемый в будущем спрос. Экономические перспективы становятся неопределенными. Стоит лицам, принимающим экономические решения, осознать это, как наступает перелом. Подобный перелом является результатом децентрализованного процесса; никто сверху не отдает приказ. Паника распространяется по горизонтали, на рынке.

Между тем в социалистических экономиках процесс централизован. Тормоз включается центральным управляющим органом, и указание “сбавить скорость” проходит по вертикали сверху вниз по всем уровням иерархии. Причем фактором, провоцирующим такой перелом, отнюдь не является недостаточный спрос. Наоборот, руководители, решившие притормозить, ощущают нехватку ресурсов для продолжения ускоренного роста. Весь цикл разворачивается в условиях форсированного роста, инвестиционного голода, напряженности в инвестиционной сфере и хронического дефицита. Именно они накладывают отпечаток на поведение лиц, принимающих решения на всех уровнях бюрократии. Эти лица хотели бы инвестировать как можно больше и наращивать капиталовложения как можно быстрее. Однако где-то в верхней точке цикла они сталкиваются с ограничениями, которые исключают дальнейшее ускорение. Ситуацию можно описать и так: высшие руководители получают сигналы о препятствиях на пути дальнейшего ускорения. Существует три группы таких сигналов.

Таблица 9.9

**Колебания инвестиций в 1960–1989 гг.: международное сравнение**  
(коэффициент вариации среднегодового темпа прироста инвестиций, %)

<i>Социалистические страны</i>	
Чехословакия	131
Восточная Германия	98
Венгрия	171
Польша	187
Советский Союз	47
Югославия	278
<i>Капиталистические страны</i>	
Австрия	127
Канада	94
Франция	106
Ирландия	159
Япония	90
Испания	122
Швеция	130

*Источник:* рассчитано для этой книги П. Михальи на основе данных Экономической Комиссии ООН для Европы.

*Примечание.* Коэффициент вариации – отношение стандартного отклонения к среднему значению. Показатели по странам Запада получены на основе данных, выраженных в постоянных ценах 1985 г. в долларах США. Показатели по странам Восточной Европы рассчитаны в постоянных ценах разных лет.

Во-первых, импорт и внешняя задолженность не могут безгранично расти [см. 14.3]. Во многих случаях, особенно в малых странах Восточной Европы, именно этот фактор оказался серьезным ограничителем ускорения.

Во-вторых, напряженность в инвестиционной сфере достигает своего предела. Экономическое и техническое руководство осознает, что участвовавшие случаи сбоев и простоев, проблемы со снабжением и постоянные задержки поставок становятся недопустимыми.

В-третьих, дальнейшее расширение инвестиций чрезмерно подрывает возможности личного потребления, выходит за пределы народного терпения. Недовольство нарастает и становится настолько громким, что начинает угрожать власти правящей элиты.

Иногда даже одного из этих трех сигналов достаточно для того, чтобы высшее экономическое руководство нажало на тормоза. В других случаях на пути дальнейшего наращивания инвестиций одновременно оказываются два, а то и все три ограничителя. Тогда паника становится особенно сильной, а торможение особенно резким. В крайней форме такое совпадение ограничителей не раз имело место в Польше, но оно происходило и в других странах, например, в Китае и Венгрии.

Любое вмешательство в инвестиционную сферу передается экономике через целую цепь факторов, растягивающих эффект влияния во времени. Именно поэтому “нисходящая” и “восходящая” стадии в эко-

номической динамике оказываются разделенными на несколько фаз и замедление роста лишь постепенно сменяется ускорением.

Если материально-техническое состояние экономики и ее внешних связей позволяет, ускорение в конечном счете возобновляется, ибо начинает сказываться постоянная мотивация к инвестициям и ускоренному росту. Ведь побуждения к росту и инвестиционный голод лишь временно сдерживались паникой и трезвым пониманием нереалистичности чрезмерно напряженных планов. Рано или поздно эти мотивации берут верх. Руководители всех рангов убеждаются, что напряженность спала и, возможно, появились даже признаки недоиспользования ресурсов. Так что можно вернуться к обычной, нормальной напряженности и дать волю побуждениям к росту производства и капиталовложений. И все начинается снова.

3. *Изменение политического курса.* Классическому социализму приписывают некоторые основные неизменные черты (им посвящена вся вторая часть данной книги). Но это не исключает всплеск политической фракционной борьбы внутри бюрократии [см. 3.5]. Подвижки в расстановке политических сил или в позиции, занимаемой руководством страны, могут привести к резким, драматическим переменам, даже когда на вершине власти находится один и тот же человек. В качестве примеров можно привести переход от политики военного коммунизма к нэпу при Ленине, от постепенного развития кооперативов к быстрой и насильственной коллективизации при Сталине, от либеральной политики “Пусть расцветают сто цветов” к “Большому скачку” при Мао. В других случаях резкие перемены происходят после кончины старого вождя, когда сменивший его лидер провозглашает новый политический курс. Как бы то ни было, такие резкие изменения политической линии оказывают значительное влияние на экономику, вызывая серьезные колебания целого ряда показателей. Например, вслед за коллективизацией в Советском Союзе последовал спад сельскохозяйственного производства, политика “Большого скачка” в Китае привела к быстрому росту капиталовложений, особенно в тяжелую промышленность.

Была выдвинута идея, что эти изменения политического курса также подчиняются определенной закономерности, или ритму, когда фазы сравнительно “мягкой”, сдержанной политики сменяются фазами относительно “жесткой”, радикальной политики. Для мягкой политической линии характерно более осторожное отношение к инвестициям, в то время как жесткая линия связана с более напряженными инвестиционными программами<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> А. Унгварски обнаружила целый ряд подобных изменений в истории венгерской экономики. Согласно полученным ею результатам, имеется тесная, поддающаяся наблюдению связь между политикой роста, курсом внешнеэкономических связей и институциональными переменами в рамках политических периодов, ритмично сменяющих друг друга (Ungvárszky Á., 1989). См. также: Nuti D.M. (1986b) и Screpanti E. (1986).

Описанные выше виды колебаний не являются взаимно исключаемыми<sup>50</sup>. Колебательные движения могут накладываться и усиливать эффект друг друга. Так, фаза расширения в конце инвестиционного цикла совпадает с началом нового пятилетнего плана, а застой в эндогенном экономическом цикле подталкивает к изменению политической линии, включая кадровые перестановки. Именно это произошло, например, в Польше в 1970 г.

Одно можно сказать уверенно: социалистическое планирование похоронило надежду, что оно может обеспечить плавный рост без колебаний, застоев и спадов, свойственных капитализму. Хотя при социализме колебания вызываются совсем другими механизмами и имеют иные последствия, чем при капитализме, здесь тоже существует волнообразная динамика, наносящая обществу большой урон.

## 9.7. Измерение совокупного выпуска

Прежде чем перейти к выводам, стоит вкратце обратиться к проблеме измерения объемов производства. В соответствии с общим характером этой книги, я воздержусь от обстоятельного рассмотрения статистической методологии, ограничившись самыми необходимыми комментариями.

Официальная статистика социалистических стран содержит многочисленные искажения. Они вызваны не только неточностями измерения, но и нарочитым стремлением показать результат, более благоприятный, чем он есть на самом деле<sup>51</sup>. Здесь мы прежде всего рассмотрим главные факторы, искажающие общие индексы объема производства в стоимостном выражении. Трудности, связанные с адекватным измерением, отражает таблица 9.10, где приведены разные оценки динамики общего объема выпуска для нескольких социалистических стран. Первая строка по каждой стране содержит данные официальной статистики, две другие – альтернативные оценки. Я не ставлю себе задачей за-

---

<sup>50</sup> Существуют и другие колебания. Например, Й. Брада пришел к выводу, что в пяти восточноевропейских социалистических странах уровень колебаний сельскохозяйственного производства выше, чем в этих же странах был раньше, при капитализме. Колебания объясняются, в основном, частыми изменениями производственной политики (см. Brada J.C., 1986).

<sup>51</sup> Искажениям в экономической статистике социалистических стран посвящена обширная литература. См., например: Bergson A. (1961, 1978a), Bródy A. (1964, 1979), Dániel Z. (1975), Eckstein A. (1980), Ellman M. (1982), Marer P. (1985), Nove A. (1983). Большой резонанс вызвала статья двух советских авторов – В. Селюнина и Г. Ханина (1987), вскрывшая серьезные искажения в советской статистике производства. Ханнин обнаружил некоторые искажения уже в 60-е годы, но не мог раньше опубликовать промежуточные результаты. Позднее он несколько уточнил свои оценки в другой достойной внимания статье (1988). Обзор советских дискуссий по данному вопросу содержится в следующих работах: Åslund A. (1990), Орлов Б.П. (1988) и Ericson R. (1990).

Объем ВВП Восточной Германии в недалеком прошлом также несколько раз пересматривался в сторону уменьшения (см. *DIW – Wochenbericht*, February 14, 1991).



нять определенную позицию в дискуссии. Ограничусь лишь тем, что обращаю внимание на одно общее обстоятельство: все альтернативные оценки ниже официальных. Авторы альтернативных оценок стремились прежде всего устранить описанные ниже статистические искажения.

1. Социалистические страны используют систему статистического учета, отличную от принятой в остальном мире, – систему материального продукта (СМП)\*, а не систему национальных счетов (СНС)<sup>52</sup>. Одно из более или менее серьезных различий между этими системами заключается в том, что исходным пунктом СМП является разделение экономической деятельности на “производственную” и “непроизводственную” [см. 9.4, приоритет 3]. Соответственно показатели совокупного выпуска на макроуровне (“валовой общественный продукт”) и чистого выпуска (“национальный доход”, “чистая продукция отраслей материального производства”, или ЧМП) относятся исключительно к материальному производству и не учитывают выпуска в сфере услуг. В основе такого подхода лежит теоретическое допущение, что сфера услуг не производит “стоимости” (как она понимается в марксистской политической экономии), а их потребление есть лишь вторичное перераспределение национального дохода. Наоборот, показатели совокупного выпуска в СНС (валовой национальный продукт, или ВВП, и валовой внутренний продукт, или ВВП) включают и услуги<sup>53</sup>. В системе, где развитием сферы услуг пренебрегают, это приводит к завышению индекса совокупного объема выпуска<sup>54</sup>.

2. Серьезные искажения в статистическую отчетность вносит произвольный характер системы цен. Например, на услуги отраслей инфраструктуры (которыми пренебрегают в любом случае) и на жилищно-коммунальные услуги установлены нереально низкие цены, в то время как цены на многие виды промышленной продукции завышены.

---

\* В статистике социалистических стран была известна под названием “система баланса народного хозяйства”. – *Прим. ред.*

<sup>52</sup> Подробное описание различий между обеими системами см.: Árvay J. (1973) и United Nations (1977).

<sup>53</sup> Центральные статистические органы нескольких стран и некоторые исследователи пересчитывали показатели из одной системы в другую и, делая также другие оправданные корректировки, добивались их сопоставимости (см. Bergson A., 1961).

Для Чехословакии ЧМП в ВВП пересчитал В. Нахтигал (Nachtigal V., 1989).

Единственной социалистической страной, где начиная с 1968 г. показатели производства публиковались и в СМП, и в СНС, была Венгрия.

<sup>54</sup> Приведем следующий гипотетический пример. В капиталистической стране А и производственная, и непроизводственная сферы растут на 6% в год. В социалистической стране Б годовой темп прироста материального производства составляет 6%, а непроизводственной сферы – только 2%. Если бы в обеих странах применялась СМП, темп прироста их экономики оказался бы одинаковым (6%), но при переходе на СНС у страны А он останется равным 6%, а у страны Б будет средневзвешенным между 6 и 2%, что во всяком случае существенно ниже, чем 6%.

Ж. Даниэль исследовала эту и следующую проблему искажений в статистике роста с помощью модели “затраты–выпуск” и получила количественную оценку степени искажений в официальной венгерской статистике производства (Dániel Z., 1975).

Таблица 9.10

**Официальные и альтернативные оценки годовых темпов экономического роста:  
международное сравнение, %**

	1961–1970 гг.	1971–1980 гг.	1981–1985 гг.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
<b>БОЛГАРИЯ</b>							
ЧМП* (официальная)	7,7	7,0	3,7	5,3	4,7	2,4	–2,0
ВВП (на основе официальной)	–	6,8	3,4	4,2	6,0	2,6	–1,9
ВНП (альтернативная)	5,8	2,8	0,8	4,9	–0,9	2,0	–
<b>КИТАЙ</b>							
ЧМП (официальная)	4,0	5,8	10,0	7,7	10,2	11,1	3,5
ВВП (официальная)	–	5,5	10,1	8,3	11,0	10,9	3,6
ВНП (альтернативная)	–	5,8	9,2	7,8	9,4	11,2	–
<b>ЧЕХОСЛОВАКИЯ</b>							
ЧМП (официальная)	4,4	4,7	1,8	1,8	2,7	2,6	1,2
ВВП (на основе официальной)	–	4,7	1,7	3,2	2,7	2,2	1,2
ВНП (альтернативная)	2,9	2,8	1,2	2,1	1,0	1,4	–
<b>ВОСТОЧНАЯ ГЕРМАНИЯ</b>							
ЧМП (официальная)	4,3	4,8	4,5	4,3	3,6	2,8	2,0
ВВП (на основе официальной)	–	4,8	4,3	3,9	3,3	3,1	2,3
ВНП (альтернативная)	3,1	2,8	1,9	2,2	1,1	1,1	–
<b>ВЕНГРИЯ</b>							
ЧМП (официальная)	5,4	4,6	1,2	0,9	4,1	–0,5	–1,6
ВВП (официальная)	5,3	4,7	1,8	1,5	4,1	–0,1	0,2
ВНП (альтернативная)	3,4	2,6	0,7	2,2	1,1	1,1	–

ПОЛЬША							
ЧМП (официальная)	8,4	5,4	-0,8	5,2	2,0	4,8	0,1
ВВП (на основе официальной)	—	5,3	0,1	4,2	2,0	4,1	-1,0
ВНП (альтернативная)	4,2	3,6	0,6	2,7	-1,7	2,1	—
РУМУНИЯ							
ЧМП (официальная)	8,4	9,4	3,0 <sup>a</sup>	3,0 <sup>a</sup>	0,7 <sup>a</sup>	-2,0 <sup>a</sup>	-7,9 <sup>a</sup>
ВВП (на основе официальной)	—	9,1	3,2	2,3	0,9	-0,5	-5,8
ВНП (альтернативная)	5,2	5,3	-0,1	2,9	-0,9	-1,5	—
СОВЕТСКИЙ СОЮЗ							
ЧМП (официальная)	6,9	5,0	3,2	2,3	1,6	4,4	2,4
ВНП (официальная)	7,6 <sup>б</sup>	5,5	3,7	3,3	2,9	5,5	3,0
ВНП (альтернативная)	4,9	2,6	1,9	4,0	1,3	1,5	—

*Источник:* составлено для этой книги Я. Арваи (J. Árvay) на основе Marer P. et al. (1991).

*Примечание.* Официальные данные взяты из статистических ежегодников соответствующих стран или из отчетов, представленных национальными органами во Всемирный банк. Оценки на основе официальных данных были сделаны экспертами Всемирного банка с учетом абсолютного значения и темпов прироста ЧМП по официальным данным и соотношения между ЧМП и ВВП в периоды, для которых такие данные имелись в той или иной стране. Поэтому любые искажения, имеющиеся в официальных оценках, воспроизводятся и в оценках, сделанных на основе официальных. *Альтернативные* оценки взяты из доклада ЦРУ (Central Intelligence Agency, 1989). Эти оценки в большинстве случаев строятся на официальных данных о физическом объеме выпуска продукции, взвешенных затем по факторным издержкам или скорректированным факторным издержкам производства. В своих расчетах ЦРУ использовало различные источники, в том числе результаты, полученные Т. Элтоном и его коллегами в рамках Проекта исследования национального дохода в Центральной и Восточной Европе (Research Project on National Income in East Central Europe).

<sup>a</sup> По Румынии за 1980–1989 гг. представлены значительно пересмотренные показатели, которые были опубликованы в 1990 г.

<sup>б</sup> 1966–1970 гг.

<sup>\*</sup> Здесь и везде в таблице под ЧМП, согласно официальной статистике социалистических стран, понимается национальный доход. — *Прим. ред.*

3. Система цен не отражает должным образом медленное повышение, неизменность или снижение качества продукции. Простой учет дополнительного выпуска, полученного ценой ухудшения качества [см. 9.5], также завышает индекс совокупного объема производства.

4. При классической системе имеет место скрытая инфляция, не учитываемая официальной статистикой [см. 11.7]. Поэтому коэффициенты пересчета (дефляторы), используемые для устранения влияния роста цен, слишком занижены. Это соответственно означает завышение индексов роста по сравнению с реальными.

Хотя специалисты и раньше знали о наличии в официальной статистике социалистических стран скрытых искажений, призванных приукрасить экономическую ситуацию, масштабы этих искажений вскрылись лишь недавно, когда ряд стран приподнял завесу секретности над своей статистикой. В свете новых, уточненных данных статистические органы должны будут пересмотреть многие из сделанных ранее количественных оценок.

Пока эта работа не будет завершена, исследователям придется довольствоваться собственными трудоемкими расчетами, призванными скорректировать данные официальной статистики и привести их в соответствие с западной методологией. Некоторые результаты подобных пересчетов представлены в таблице 9.10, как, впрочем, и в других таблицах, где приводятся данные, в отношении которых была предпринята попытка по возможности устранить перечисленные выше искажающие факторы<sup>55</sup>.

## 9.8. Форсированный рост как специфический для системы тип роста

В данной главе мы попытались показать основные черты (особенности) процесса экономического роста, присущие классической сис-

---

<sup>55</sup> Очень важным начинанием является Проект международных сопоставлений ООН (United Nations International Comparison Project – ICP), осуществляемый И. Крэвисом (I.B. Kravis) и его коллегами. Они ставят перед собой задачу устранить искажения, вызванные национальными системами цен, и пересчитать показатели всех стран в единой условной валюте, обладающей одинаковой покупательной способностью. Результаты их работы неоднократно публиковались, см., например, Kravis I.B., Heston A.W. and Summers R. (1978, 1982).

Заслуживают внимания также расчеты ЦРУ (Central Intelligence Agency, 1989) и оценки, сделанные в рамках Проекта исследования национального дохода в Центральной и Восточной Европе (Research Project on National Income in East Central Europe), осуществляемого под руководством Т. Элтона (см., например, Alton T.P., 1977, 1981).

Ф. Яношши применил метод измерения уровня экономического развития страны с помощью средней величины нескольких индексов, исчисленных в физическом выражении (Jánosy F., 1963). Этот метод впоследствии применила Э. Эрлих (см., например, Ehrlich E., 1981).

Важный вклад был внесен статистическими работами, проведенными под эгидой Всемирного банка (см. Marer P., 1985). Это исследование продолжается и поныне. Банк данных ВБ, собранный П. Марером и его коллегами (Marer P. et al., 1991), явился источником нескольких таблиц, представленных в этой книге.

теме. Некоторые из этих черт проявляются и в других системах, в частности, в развивающихся странах, идущих по несоциалистическому пути. И все же рассматриваемое здесь сочетание особенностей следует считать специфическим именно для социалистической системы. В своей совокупности эти особенности определяют тип роста, который во введении к главе назван форсированным. Термин “форсированный” означает, что повышение темпов роста вызвано не интегральной, саморазвивающейся мотивацией общества, а насаждается сверху бюрократией. Этот термин означает также, что система пытается “бежать быстрее”, чем может.

Такое типичное для социализма сочетание главных особенностей роста коротко можно сформулировать следующим образом:

- 1) очень высокая доля инвестиций и низкая доля потребления в ВВП;
- 2) весьма специфический набор приоритетов;
- 3) ускоренное использование лежащих на поверхности возможностей экстенсивного роста, погоня за количеством в ущерб качеству.

И все же было бы неверно считать такое сочетание главных особенностей роста определенной “стратегией роста”. Слово “стратегия” предполагает наличие плана, сознательно избранного командованием, в то время как при форсированном росте элементы сознательного выбора сильно разбавлены случайными сопутствующими явлениями и даже тенденциями, развивающимися вопреки желаниям руководителей. Приоритеты (1–6) устанавливаются осознанно, руководствуясь идеями Маркса–Ленина, а также их последователей, внесших вклад в официальную идеологию. Но никто не стал бы сознательно проводить политику пренебрежения качеством, чрезмерной нагрузки на сферу услуг, уничтожения природной среды или временного сокращения потребления. Тем не менее комплекс главных особенностей роста составляет органичное единство: запланированные и спонтанные приоритеты, сознательно выбранные и интуитивно найденные методы, желательные и нежелательные последствия сопутствуют друг другу. В конце концов эти приоритеты вовсе не выражают собственные предпочтения людей, принимающих решения. Такой тип роста и сопровождающее его поведение, а также взаимоотношения участвующих в процессе сторон определяются исключительно социальной средой, которая очерчивает доступный для них круг решений и действий. Сочетание господствующей структуры власти, идеологии, отношений собственности и механизмов координации вместе с изначально унаследованной бедностью и отсталостью направляют процесс роста по специфическому для системы пути, описанному в данной главе.

Недостаток места не позволяет обстоятельно рассмотреть особенности форсированного роста в свете различных теоретических представлений по данному вопросу. Обсуждение будет ограничено очень кратким сравнением этих особенностей с тремя теоретическими тенденциями.

1. В Советском Союзе в 20-е годы шли острые дискуссии о политике роста<sup>56</sup>, в ходе которых один из выдающихся “левых” экономистов Е. Преображенский выдвинул свою теорию первоначального социалистического накопления. Как известно, Маркс сформулировал идею первоначального капиталистического накопления, согласно которой первый “большой толчок” быстрому развитию капитализма был дан жестоким изгнанием крестьян с их земли и насильственно высокой нормой сбережений. По Преображенскому, нечто подобное должно произойти и при социализме. Капиталовложения нужно сосредоточить в промышленности, особенно тяжелой, сознательно идя на задержку развития легкой промышленности и сельского хозяйства. Ресурсы, необходимые для инвестиций, должны быть получены в результате принудительного сбережения. Потребление следует держать в тугой узде или даже уменьшить. Продукцию у крестьян нужно покупать дешево, к тому же сокращая их покупательную способность с помощью налогов и высоких цен на промышленные товары. Должна быть проведена ускоренная коллективизация сельского хозяйства, что, помимо прочего, высвободит рабочую силу для индустриализации.

По трагической иронии судьбы, Преображенский и многие сторонники его идей сами пали жертвами сталинского террора. Между тем Сталин воплотил в жизнь некоторые рекомендации Преображенского, причем таким способом, на который, вероятно, не решился бы и сам их автор.

2. Одна из главных идей теории Артура Льюиса была выражена в названии его классической статьи: “Экономическое развитие при неограниченных ресурсах рабочей силы” (1954)<sup>57</sup>. Льюис проанализировал особенности экономического роста в странах развивающегося капитализма с дуалистической структурой экономики – современным, быстро растущим капиталистическим сектором и стагнирующим, отсталым традиционным сектором. Первый успешно поглощает рабочую силу, высвобождающуюся из второго сектора. При этом уровень заработной платы рабочих в первом секторе определяется не внешними рыночными силами, а социально привычным для них низким уровнем жизни.

То, что было сказано в данной главе, выявляет и сходство, и различие между ситуацией, описанной Льюисом, и форсированным ростом в условиях классического социализма (более обстоятельное сравнение содержится в главе 10). И в теории Льюиса, и в практике форсированного роста главную роль играет экстенсивный метод (1) – быстрое увеличение занятости при практически неограниченных ресурсах труда – пока этот резерв не окажется исчерпанным. Отметим лишь главные различия. В нашем случае современный сектор – социалистический, а не капиталистический. Согласно исследованиям Льюиса, развитие капи-

---

<sup>56</sup> Содержательный обзор этих дискуссий можно найти в следующих работах: Gregory P.R. and Stuart R.C. [1974] (1986), Erlich A. (1960).

<sup>57</sup> Подробнее см. Lewis A.W. (1955).

тализма и мотив прибыли могут повысить норму сбережения в находящейся в состоянии стагнации развивающейся стране с исходных 4–5% до 12–15% ВВП. Между тем мотивация, описанная в данной главе, и исторически беспрецедентные методы, доступные социалистической бюрократии, способны довести норму сбережения даже до 30–40%<sup>58</sup>.

3. Теорию несбалансированного роста обычно связывают с именами А. Хиршмана и П. Стритена<sup>59</sup>. Это – нормативная теория. Ее приверженцы рекомендуют стратегию роста, при которой несколько отраслей–“локомотивов” вырываются вперед, и дополнительный спрос с их стороны вытягивает другие отрасли. В задачу книги не входит решать, является ли эта стратегия оптимальной для развивающейся страны, идущей по капиталистическому пути. Здесь достаточно указать, что классический социализм на деле следует именно такой стратегии. Среди прочего, она реализуется путем выдвижения описанного выше набора приоритетов. Идея вытягивания отстающих, рекомендуемая сторонниками теории несбалансированного роста, и хронический дефицит при социалистической системе [см. 11, 12] концептуально совпадают во многих отношениях.

## 9.9. Фактический рост

В конце главы попытаемся подвести итоги политики форсированного роста. В таблицах 9.11–9.13 сопоставлены агрегированные индексы роста нескольких социалистических и капиталистических стран.

Здесь наши комментарии будут ограничены периодом классической системы<sup>60</sup>. Показатели роста социалистической экономики производят впечатление, но не являются исключительными. Многие страны, идущие по капиталистическому пути, имели более высокие темпы. И все же следует отметить, что страны классического социализма – особенно в первые десятилетия – развивались быстрее большинства капиталистических государств. Классический социализм, бесспорно, вывел многие страны из состояния вопиющей отсталости, по крайней мере, на средний уровень развития. Но если выяснится, что показатели темпов их роста должны быть скорректированы в сторону уменьшения, констатацию этого достижения придется сделать более сдержанной либо вообще от нее отказаться.

---

<sup>58</sup> Весьма значительна и разница в уровнях заработной платы [см. 10]. В период форсированного роста этот уровень не определяется ни “былыми социальными традициями”, ни рыночными силами. В основном он соответствует намеченному бюрократией соотношению между накоплением и потреблением. Правда, впоследствии это соотношение формирует и социальный стандарт потребления.

<sup>59</sup> См., например, Hirschman A.O. (1958) и Streeten P. (1959).

<sup>60</sup> По некоторым странам таблицы охватывают и период реформ. К этим частям таблиц я вернусь позже [см. 16.1, 23.2].

Таблица 9.11

**Рост совокупного выпуска: международное сравнение**  
(среднегодовые темпы прироста, %)

	1961–1970 гг.	1971–1980 гг.	1981–1988 гг.
<i>Социалистические страны</i>			
Болгария	5,8	2,8	1,2
Чехословакия	2,9	2,8	1,4
Восточная Германия	3,1	2,8	1,8
Венгрия	3,4	2,6	1,0
Польша	4,2	3,6	0,8
Румыния	5,2	5,3	–0,1
Советский Союз	4,9	2,6	2,0
<i>Капиталистические страны</i>			
Австрия	4,7	3,6	1,7
Франция	5,6	3,2	1,9
Греция	7,6	4,7	1,5
Италия	5,7	3,8	2,2
Япония	10,5	4,6	4,0
Нидерланды	5,1	2,9	1,3
Португалия	6,4	4,7	2,2
Испания	7,3	3,5	2,6
Соединенные Штаты	3,8	2,7	3,2
Западная Германия	4,5	2,7	1,7

*Источники:* составлено для этой книги Я. Арвай. По социалистическим странам источники указаны в таблице 9.10 (альтернативные оценки). Данные по капиталистическим странам основаны на статистике ОЭСР (см. OECD, 1991).

*Примечание.* Для социалистических стран данные о выпуске относятся к ВВП, но в рассматриваемый период они почти полностью совпадают с ВВП. По капиталистическим странам выпуск дан по ВВП. Как уже указывалось, эксперты расходятся в оценке достоверности как официальных, так и альтернативных показателей роста в социалистических странах. Все, однако, согласны, что альтернативные оценки точнее отражают реальные темпы роста. Поэтому именно они взяты для сравнения с соответствующими показателями капиталистических стран.

С окончательным суждением по данному вопросу следует повременить. Но каковы бы ни были результаты корректировки показателей, некоторые выводы можно сделать уже теперь.

Руководители социалистических стран склонны рассматривать ускоренный рост как высокую самостоятельную ценность, даже фетишизировать его, и готовы добиваться этого любой ценой. Беспристрастный наблюдатель, однако, не может принять этот близорукий критерий оценки. Даже если в какой-то социалистической стране в тот или иной период темпы роста экономики оказываются беспримерно высокими, остается вопрос: на какие жертвы пришлось пойти ради достижения таких темпов? И какая структура экономики стоит за агрегированным индексом роста?



Таблица 9.12

**Среднегодовые темпы прироста ВВП  
в Советском Союзе и Соединенных Штатах, %**

Периоды	Советский Союз	Соединенные Штаты
1900–1913 гг.	3,5	4,0
1913–1950 гг.	2,7	2,8
1950–1973 гг.	5,0	3,7
1973–1987 гг.	2,1	2,5

*Источник:* Nordhaus W.D. (1990) на основе Maddison A. (1989, p. 36)

*Примечание.* Оценки А. Мэддисона несопоставимы прямо с приведенными в таблице 9.10 по ряду причин, в частности, из-за различной периодизации. При этом они ближе к альтернативным оценкам таблицы 9.10, чем к официальным показателям советской статистики.

Таблица 9.13

**Среднегодовые темпы прироста ВВП в Китае и  
в некоторых развивающихся капиталистических странах, %**

	1965–1980 гг.	1980–1987 гг.
Китай	6,4	10,4
<i>Капиталистические страны с низким и средним уровнем дохода</i>		
Аргентина	3,5	–0,3
Бразилия	9,0	3,3
Индия	3,7	4,6
Индонезия	8,0	3,6
Мексика	6,5	0,5
Пакистан	5,1	6,6
Южная Корея	9,5	8,6
Таиланд	7,2	5,6
Турция	6,3	5,2

*Источник:* Echeverri-Gent J. (1990, p. 105).

Цена форсированного роста исключительно высока. Он требует огромного самопожертвования и обрекает современников на многие лишения<sup>61</sup>. В то же время данный тип роста подрывает свою собственную основу. Даже если на первых порах достигаются очень высокие темпы, их не удастся сохранить надолго – рано или поздно рост все заметнее замедляется. Каждое поколение оставляет следующему тяжелое наследие в виде серьезных, отложенных и все более насущных задач, а также экономику с деформированной, негармоничной структурой.

<sup>61</sup> К этой теме я вернусь при рассмотрении дефицита и потребления [см. 11, 12, 13].

## ЗАНЯТОСТЬ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

По Марксу, рабочая сила при капитализме – это товар, такой же объект купли–продажи, как и любые другие вещи, которые на рынке переходят из рук в руки за деньги. Условием освобождения рабочего класса является устранение товарного характера рабочей силы.

Согласно политической экономии, которую в качестве официального предмета преподавали в социалистических странах, именно это произошло при социализме, где способность человека к труду перестала быть товаром<sup>1</sup>. В терминах, принятых в данной книге, это означает, что распределение труда более не осуществляется при помощи механизма рыночной координации.

В главе рассматривается процесс распределения рабочей силы при классическом социализме<sup>2</sup>. В конце ее мы вернемся к утверждениям, содержащимся в официальных учебниках, и посмотрим, в какой мере они оправданы в свете проведенного нами анализа.

Глава начинается с характеристики системы распределения рабочей силы в долгосрочном и краткосрочном плане. Затем исследуются поведение сторон, участвующих в краткосрочном распределении рабочей силы, и их взаимоотношения.

В главе будут рассматриваться только проблемы занятости в секторе с общественной собственностью (то есть на государственных фирмах, в государственных организациях, не являющихся фирмами, и в кооперативах)<sup>3</sup>. Как было показано ранее, другие социальные сектора при классической системе играют незначительную роль, поэтому имеющиеся в них проблемы занятости логичнее рассмотреть позже – в той части книги, которая посвящена процессу реформ [см. 19.2, 22.2, 23.1].

### 10.1. Путь к полной занятости

Главным экстенсивным методом обеспечения форсированного роста является мобилизация *избыточных трудовых ресурсов*

---

<sup>1</sup> Вот цитата из официального учебника политической экономии сталинского периода: “Заработная плата при социализме по своему существу коренным образом отличается от заработной платы при капитализме. Ввиду того что в социалистическом обществе рабочая сила перестала быть товаром, заработная плата не является ценой рабочей силы. Она выражает собой не отношение между эксплуататором и эксплуатируемым, а отношение между обществом в целом в лице социалистического государства и отдельным работником, работающим на себя, на свое общество” (Политическая экономия, 1954, с. 452).

<sup>2</sup> Общий обзор проблемы см.: Adam J. (1982, 1984), Bergson A. (1944), Chapman J.G. (1963), Ellman M. (1985, chap. 9), Kahan A. and Ruble B, eds. (1979).

<sup>3</sup> Следовательно, если в данной главе выражения типа “занятость” или “спрос на рабочую силу” не сопровождаются никакими дополнениями, они относятся исключительно к занятости, спросу и т.п. в общественном секторе.

[см. 9.5]<sup>4</sup>. Структура этих ресурсов в разных странах неодинакова, но ниже перечисляются все источники предложения рабочей силы, которые может поглотить общественный сектор.

1. *Открытая безработица*. Она охватывает всех, кто имел работу, но потерял ее по той или иной причине (в основном это относится к городскому населению). Часть безработных может быть унаследована от предшествовавшей капиталистической системы. Открытая безработица подобного рода официально регистрируется в капиталистических странах, например, на биржах труда.

2. *Латентная (скрытая) безработица*. Она имеет место в основном в слаборазвитых странах, к которым, как уже отмечалось, и относилось большинство социалистических стран до прихода коммунистов к власти. К этой категории безработных принадлежат те, кто вынужден перебиваться случайной работой по найму или случайным доходом от продажи своих услуг либо продуктов собственного труда, но не имеет постоянной работы. Они могут быть заняты на семейной ферме, хотя ферма легко могла бы обойтись и без них. Такая “недозанятость” широко распространена в деревнях, но может иметь место и в городах. Некоторая часть избыточных работников покидает села, надеясь найти работу в городах, но большинство из них и там пополняют ряды безработных. В отличие от тех, кто относится к категории (1), представители данной группы даже в условиях капиталистической системы не регистрируются на биржах труда, хотя их число может в несколько раз превышать численность зарегистрированных безработных. Чем беднее и индустриально менее развита страна, чем сильнее в ней экономический застой, тем более многочисленна эта группа.

3. *Работники семейных предприятий*. Массовая коллективизация [см. 5.5] и национализация вынуждают тех, кто ранее работал на мелких семейных фермах или на небольших частных промышленных и торговых предприятиях, становиться работниками в общественном секторе. Что касается положения в сельском хозяйстве, то многие и до коллективизации были заняты полный рабочий день, трудясь на себя и свою семью, а теперь продолжают работать на общественной ферме. Другие фактически принадлежали к группе (2), ибо их рабочая сила использовалась далеко не полностью, хотя их статус не был ранее очевиден, так как они оставались “в семье”. Коллективизация делает подобное “недоиспользование” труда очевидным и ощутимым. Эти люди вынуждены искать работу в местном кооперативном хозяйстве или на каком-то ином кооперативном либо государственном предприятии – в своей де-

---

<sup>4</sup> Понятие “избыток” (surplus) используется здесь как антоним понятия “дефицит” (shortage). Я сознательно выбрал более или менее нейтральное слово. Термин “резерв” (reserve) имеет положительный оттенок, а термин “излишек” (excess) – осуждающий, обвиняющий подтекст. Поэтому выражения “резервы труда” и “излишки труда” будут использоваться в зависимости от того, вкладывается в них одобряющее или осуждающее значение.

Сходная терминологическая проблема возникает и в более широком контексте избытка любых товаров, услуг или ресурсов [см. 11.4].

ревне или по соседству в городе. Таким образом коллективизация сельского хозяйства высвобождает большое количество избыточного труда для других секторов, прежде всего для промышленности.

4. *“Деклассированные” элементы.* Первая волна революции лишает имущества весьма многочисленный слой крупных капиталистов, землевладельцев и других богатых людей (это обычно происходит еще в переходный период). Позднее, в большинстве случаев уже при классической системе, осуществляется экспроприация средств производства, принадлежащих среднему классу, живущему на доходы от своей собственности. Их частная собственность, даже если ее не конфискуют, рано или поздно оказывается утраченной. Важным элементом кампании массовой коллективизации является уничтожение класса зажиточных крестьян и захват их собственности [см. 5.5].

Одни представители данной социальной группы эмигрируют, других истребляют, отправляют в тюрьмы или на принудительные работы. Те, кто избежал подобной участи, а также выпущенные позже из тюрьмы или трудового лагеря, занимают рабочие места в общественном секторе.

5. *Женщины, занятые в домашнем хозяйстве.* Эта группа частично пересекается с группами (2), (3) и (4). Массовому вовлечению женщин в работу по найму способствуют новые стандарты жизни и отражающий их уровень оплаты труда. В условиях форсированного роста все большее число семей ощущают, что они могут дотянуться до социально утвердившегося уровня жизни только в том случае, если работают и муж, и жена (заработка одного мужа для этого недостаточно).

6. *Рост населения.* Имеется в виду обычный процесс демографического пополнения избыточных трудовых ресурсов. В большинстве социалистических стран при классической системе наблюдается существенное увеличение численности населения в целом и той его части, которая находится в трудоспособном возрасте.

В некоторых странах и в некоторые периоды руководство не удовлетворено темпами роста населения и для их ускорения прибегает к методам бюрократической координации. В других странах цель государственной демографической политики прямо противоположна – там пытаются грубой силой предотвратить рост населения<sup>5</sup>. Какова бы ни была цель, средства ее достижения одинаковы – бюрократическое вторжение в сферу, которая традиционно считалась делом семейной координации.

---

<sup>5</sup> В качестве примера форсирования роста населения можно привести Венгрию в 50-е и затем в 70-е годы. Типичными инструментами бюрократического вмешательства были искусственно созданный дефицит противозачаточных средств и строжайший запрет на аборт (в основе которых лежали не медицинские, моральные или религиозные соображения, а нескрываемые экономические интересы общества и потребности производства в рабочей силе), а также государственное экономическое стимулирование и предоставление различных льгот многодетным семьям.

Ярким примером вмешательства противоположного свойства может служить Китай, где применялись грубые методы предотвращения нежелательного роста населения.

Источники (1–6), взятые вместе, создают внешний избыток рабочей силы при классической социалистической системе<sup>6</sup>. Из сказанного выше ясно: то, что здесь называется “избытком”, по численности значительно превышает группу официально признанных безработных. Многие из тех кто отнесен к “избытку” вообще не были заняты прежде и хотя бы поэтому не подпадают под общепринятое определение “безработных”.

По мере своего развития процесс форсированного роста поглощает все больше рабочей силы из всех шести источников пока они, наконец, не оказываются практически исчерпанными, что не оставляет простора для дальнейшего использования данного экстенсивного метода<sup>7</sup>. Некоторая информация по этому поводу содержится в таблицах 10.1 и 10.2<sup>8</sup>.

Таблица 10.1

**Уровень занятости женщин в возрасте от 40 до 44 лет:  
международное сравнение, %**

	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1980 г.	1985 г.
<i>Социалистические страны</i>					
Болгария	78,6	83,4	88,5	92,5	93,3
Чехословакия	52,3	67,3	79,9	91,3	92,4
Восточная Германия	61,9	72,7	79,1	83,6	86,1
Венгрия	29,0	51,8	69,4	83,2	84,7
Польша	66,4	69,1	79,5	83,2	84,7
Румыния	75,8	76,4	79,5	83,1	85,1
Советский Союз	66,8	77,9	93,2	96,9	96,8
<i>Страны Северной Европы</i>	30,9	39,9	53,8	69,9	71,1
<i>Страны Западной Европы</i>	34,5	39,5	46,4	55,1	55,6
<i>Страны Южной Европы</i>	22,4	25,3	29,7	35,7	37,1

*Источник:* составлено для этой книги Я. Кёллё на основе данных МОТ (International Labor Office, 1987).

*Примечание.* В состав Северной Европы включены скандинавские страны; Западной Европы – Австрия, Бельгия, Франция, Западная Германия, Нидерланды, Швейцария, Люксембург, Великобритания; Южной Европы – Греция, Италия, Мальта, Португалия, Испания; социалистических стран – Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Румыния, Советский Союз. Классификация стран по регионам отличается от принятой МОТ. В таблице приводятся средние невзвешенные показатели уровня занятости по регионам.

<sup>6</sup> Определение “внешний” подсказано следующим соображением. Если говорить коротко, система стремится “не позволить безработице выйти за фабричные ворота”. Тогда возникает “внутренний” избыток рабочей силы на предприятиях.

<sup>7</sup> Что касается источника (6), никогда нельзя сказать, что он абсолютно исчерпан. Даже если в той или иной стране в данный момент избыток рабочей силы полностью поглощен, рост населения постоянно обеспечивает дальнейшее увеличение предложения труда.

<sup>8</sup> В Советском Союзе уровень занятости (доля занятых в общей численности населения в возрасте от 15 до 64 лет) в 1980 г. составил 86,6% по сравнению с 66,5% в европейских странах ОЭСР и 70,9% – в Соединенных Штатах. Уровень занятости женщин составлял соответственно 87, 48,5 и 59,7% (см. Ofer G., 1987, p. 1793).

Таблица 10.2

## Рост численности занятых в Советском Союзе

Годы	Численность занятых <sup>a</sup> , млн. человек	Период	Среднегодовой прирост численности занятых, %
1927	11,3	—	—
1932	22,8	1927–1932	15,1
1937	27,0	1932–1937	3,4
1950	40,4	1937–1950	3,1
1955	50,3	1950–1955	4,5
1960	62,0	1955–1960	4,3
1965	76,9	1960–1965	4,4
1970	90,2	1965–1970	3,2
1975	102,2	1970–1975	2,5
1980	112,5	1975–1980	1,9
1985	117,8	1980–1985	0,9
1986	118,5	—	—
1987	118,5	—	—
1988	117,2	—	—
1989	115,4	1985–1989	–0,5

*Источники:* составлено для этой книги К. Крюгер на основе следующих публикаций: 1927 и 1932 гг. – Nove A. (1969, p. 192); 1937 г. – Nove A. (1969, p. 226); 1950 и 1955 гг. – Nove A. (1969, p. 342); 1960, 1970, 1980 и 1985 гг. – Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987, с. 414; 1965 и 1975 гг. – Народное хозяйство СССР в 1977 году. М., 1978, с. 463; 1986 и 1987 гг. – Народное хозяйство СССР в 1988 году. М., 1989, с. 38; 1988 и 1989 гг. – Народное хозяйство СССР в 1989 году. М., 1990, с. 48.

<sup>a</sup> Без колхозников.

Доля действительно занятых в общей численности трудоспособного населения, так называемый уровень занятости, достигла возможного предела. Как свидетельствуют данные таблицы 10.1, социалистические страны имеют более высокий, чем капиталистические страны, уровень занятости в основном за счет большей вовлеченности в производство женщин<sup>9</sup>. Здесь стоит отметить явление, которое отражено на рисунке 10.1, а именно, слабую положительную связь между уровнем экономического развития и уровнем занятости. Если сравнить показатели занятости социалистических и капиталистических стран, находящихся примерно на одинаковом уровне экономического развития, то окажется, что на каждом из этих уровней показатели занятости в социалистических странах выше. Это тоже четко видно на рисунке 10.1.

<sup>9</sup> Благодаря тому что в таблице 10.1 в качестве представительной выбрана возрастная группа 40–44 года, высокий уровень занятости женщин становится особенно наглядным. Женщины этого возраста уже вышли из периода, когда они получают образование, их детям обычно более десяти лет и они уже не нуждаются в постоянной опеке, в то время как сами женщины еще далеко не достигли пенсионного возраста. Таблица показывает, насколько уровень занятости женщин в социалистических странах выше, чем в капиталистических.

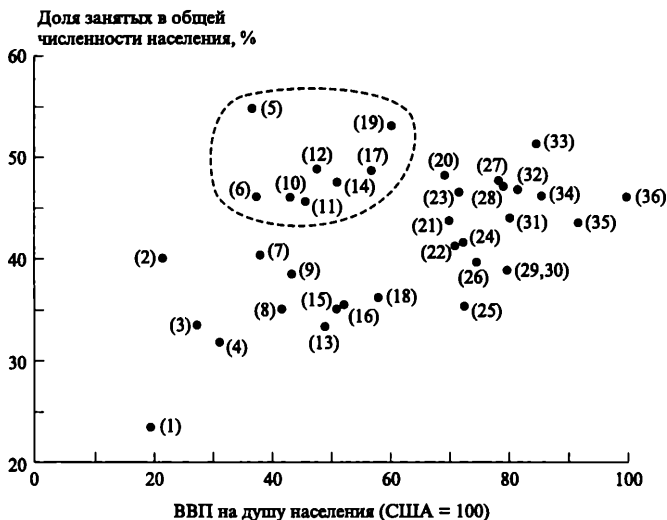


Рисунок 10.1. Уровень занятости и уровень экономического развития, 1980 г.

*Источники.* Рисунок и статистика, на которой он основан, подготовлены Я. Кёллё. Источниками статистических данных послужили следующие публикации: ВВП на душу населения – Ehrlich É. (1985, p. 100); численность занятых и населения в капиталистических странах – *UN Demographic Yearbook*, а в социалистических странах – *Статистический ежегодник стран-членов СЭВ*.

*Примечание.* Для наглядности страны на рисунке пронумерованы. Перечислим их в порядке возрастания ВВП на душу населения: (1) Египет, (2) Турция, (3) Мексика, (4) Чили, (5) Румыния, (6) Югославия, (7) Аргентина, (8) Португалия, (9) Греция, (10) Польша, (11) Болгария, (12) Венгрия, (13) Израиль, (14) Советский Союз, (15) Испания, (16) Ирландия, (17) Чехословакия, (18) Италия, (19) Восточная Германия, (20) Япония, (21) Великобритания, (22) Новая Зеландия, (23) Дания, (24) Австрия, (25) Нидерланды, (26) Франция, (27) Швейцария, (28) Норвегия, (29) Бельгия, (30) Люксембург, (31) Западная Германия, (32) Финляндия, (33) Швеция, (34) Австралия, (35) Канада, (36) Соединенные Штаты. Обратите внимание, что все социалистические страны, обозначенные пунктиром, располагаются на рисунке выше капиталистических стран с аналогичным уровнем развития. В порядке возрастания ВВП на душу населения социалистические страны располагаются так: Румыния, Югославия, Польша, Болгария, Венгрия, Советский Союз, Чехословакия, Восточная Германия.

Хотя избыточные трудовые ресурсы являются потенциальным источником предложения рабочей силы, они реально становятся таковым далеко не всегда. Для этого требуются определенные специфические побуждения.

\* Первое из них – реальный шанс получить работу. Недоиспользуемая рабочая сила прозябает в деревне, пока однажды где-то поблизости не возникает новое предприятие. Такая возможность притягивает как магнит: многие из тех, кто ранее не работал, начинают активно искать работу. Они пополняют предложение рабочей силы, и в этом смысле можно сказать, что спрос на рабочую силу в процессе долгосрочного роста порождает и ее предложение.

Вторым самоочевидным побудительным мотивом является экономическая заинтересованность людей в том, чтобы иметь постоянную

работу. Лица, принадлежащие к группе (1), стараются найти ее просто потому, что нуждаются в средствах существования. Постоянная, гарантированная занятость – огромное облегчение для безработного. Потребность в средствах существования рано или поздно заставляет искать работу и тех, кто относится к группе (4), то есть к ранее привилегированным классам. Что же касается специфической экономической мотивации составляющих группу (5) женщин, которые прежде целиком были заняты домашним хозяйством, то об этом мы уже говорили.

Третий побудительный мотив – бюрократический нажим, который может принимать различные формы. В социалистических странах закон провозглашает не только право на труд, но и обязанность трудиться, что практически означает (с некоторыми исключениями, на которых мы остановимся позже) обязанность трудиться в секторе с общественной собственностью. Тех, кто уклоняется, власти объявляют “тунеядцами” и принуждают поступить на работу.

На микроуровне важную роль, несомненно, играет обычная зависимость: повышение заработной платы увеличивает предложение рабочей силы [см. 10.5]. Но на макроуровне, на котором мы сейчас рассматриваем вопрос, эта зависимость не прослеживается. Причина роста предложения рабочей силы не в том, что наниматели устанавливают все более и более высокую заработную плату. Совокупное предложение рабочей силы увеличивается, даже если средняя номинальная и реальная заработная плата не растет или снижается в течение длительного периода времени<sup>10</sup>. Иными словами, даже при неизменной и снижающейся номинальной и реальной заработной плате у вышеупомянутых групп сохраняются побудительные мотивы к постоянной занятости.

Программы коммунистических партий еще до прихода последних к власти содержат обещание раз и навсегда положить конец безработице и обеспечить полную занятость. Когда классическая система утверждается, это обещание вносится в конституцию. Тем не менее нужно констатировать: то, что избыток рабочей силы в конце концов оказывается полностью поглощенным, не является результатом сознательной политики, направленной на обеспечение полной занятости. Это – побочный продукт, или сопутствующий эффект, процесса форсированного роста. Как уже говорилось в предыдущей главе, система нацелена на максимально быстрый рост любой ценой, и наиболее доступное средство достижения этой цели – использование экстенсивного метода (1), то есть быстрое включение избыточной рабочей силы в производство в общественном секторе.

Как только полная занятость достигнута и отнесена официальной идеологией к числу фундаментальных достижений системы, право на труд становится действительно неотъемлемым правом работников – статус-

---

<sup>10</sup> Фактически, как уже указывалось, женщин может вынудить к поискам работы как раз низкая заработная плата (их супругов).



кво, который классическая система не может и не хочет изменить. Полная занятость воспринимается как гарантированное право (в определенной степени гарантированным, как мы увидим позже, является и постоянное рабочее место). Это – реальное, а не просто декларативное право, обеспечиваемое не только принципами и практическим воплощением политики занятости, но и действующим механизмом классической системы, прежде всего хроническим, нескончаемым дефицитом рабочей силы.

Постоянная полная занятость, безусловно, является фундаментальным достижением классической системы, если подходить к ней с общепринятыми моральными критериями. Она имеет огромное значение, причем не только как источник постоянных заработков. Она дает ощущение финансовой безопасности, вселяет в работников уверенность в их отношениях с нанимателями, способствует реализации равных прав для женщин.

Вместе с тем это достижение имеет и оборотную сторону. Здесь нужно вспомнить путь, который ведет к полной занятости. Представители групп (1), (2) и (6) – прежние жертвы открытой и скрытой безработицы, а также новые поколения людей, ищущих работу, – оказываются в явном выигрыше. Однако привычный образ жизни представителей группы (3), миллионов крестьян и других самостоятельных работников, разрушен коллективизацией. Большинство из них против своей воли, железной рукой принуждены искать работу в государственном секторе. Ранее богатые и привилегированные слои населения, относящиеся к группе (4), переживают трагические лишения. Неоднозначно и положение группы (5) – женщин, покидающих домашнее хозяйство. В определенных отношениях они выигрывают, но во многом и теряют [см. 6.7]. Таковы некоторые человеческие издержки преобразований: жертвы, устилающие дорогу к полной занятости, и потери даже тех, кого можно считать отчасти выигравшими. Кроме того, когда полная занятость утвердилась и стала восприниматься последующими поколениями как нечто само собой разумеющееся, подобный способ распределения рабочей силы сопровождается многочисленными экономическими издержками. На это прольет свет наш последующий анализ.

И еще одно замечание о связи между процессом роста и полной занятостью. Некоторые социалистические страны (Советский Союз и страны Восточной Европы) достигли полной занятости в рамках классической системы. Но в других (как, например, в Китае) этого не произошло. Процесс реформ начался там в условиях, когда избыток рабочей силы был поглощен далеко не полностью.

## **10.2. Эволюция хронического дефицита рабочей силы**

В социалистической системе существует значительный внешний избыток рабочей силы, который может быть мобилизован вплоть до дости-

жения полной занятости. Но это не исключает возникновения многочисленных частных *дефицитов рабочей силы*. Они вызваны рядом причин.

- Основную массу избыточной рабочей силы составляют лица, не имеющие никакой квалификации, в то время как быстро растущая экономика, особенно промышленность, страдает от нехватки квалифицированных работников [см. 9.5, интенсивный метод (3)]<sup>11</sup>. Дефицит возникает на всех уровнях квалификации: нужно больше, чем имеется в наличии, рабочих, обладающих трудовыми навыками, специалистов со средним и высшим образованием, опытных управляющих.

- Большая часть избыточной рабочей силы сосредоточена в деревнях, тогда как нехватка рабочих рук острее всего ощущается в городах. Чтобы люди могли переместиться из деревень в города, нужно быстро развить жилищные и прочие услуги, но эта задача как раз не входит в число приоритетных и ее решение постоянно откладывается на будущее.

- Еще одной причиной дефицита рабочей силы является неравномерное региональное развитие. Некоторые регионы развиваются быстро, предъявляя большой спрос на труд, в то время как его избыток имеется совсем в других районах. Проблема становится особенно острой, когда развитие происходит в регионах, непривлекательных для населения, например, если новые очаги промышленности возникают там, где климатические условия особенно суровы, а уровень цивилизации относительно низок<sup>12</sup>.

Все три явления относятся к категории *структурного* дефицита рабочей силы. Он существует при любой системе, но перечисленным случаям присущи и специфические черты, свойственные именно классической системе.

Было бы ошибкой полагать, что в экономике существует либо только избыток, либо только дефицит рабочей силы. Они вовсе не исключают друг друга. Конечно, если входить в мельчайшие детали, изучая распределение труда на субмикроуровне, избыток и дефицит – это действительно взаимоисключающие явления. Например, завод в какое-то время предлагает конкретное число рабочих мест, которые могут заполнить люди определенной квалификации. На прилегающей к заводу территории проживает некоторое число людей, способных и желающих занять эти места. Сопоставляя точные показатели специфического спроса и предложения рабочей силы, можно четко выявить наличие ее избытка либо дефицита в данном конкретном месте и в данное время. Но

---

<sup>11</sup> Может возникнуть и дефицит неквалифицированной рабочей силы – в основном на работах, требующих больших физических усилий или выполняемых в неблагоприятных условиях. Отчасти это связано с тем, что традиционно такие работы выполнялись мужчинами, в то время как большую часть избыточных трудовых ресурсов составляют женщины. Часто выход заключается в том, что женщинам приходится браться за тяжелый ручной труд.

<sup>12</sup> В качестве примера по Советскому Союзу можно привести развитие промышленности в Сибири.

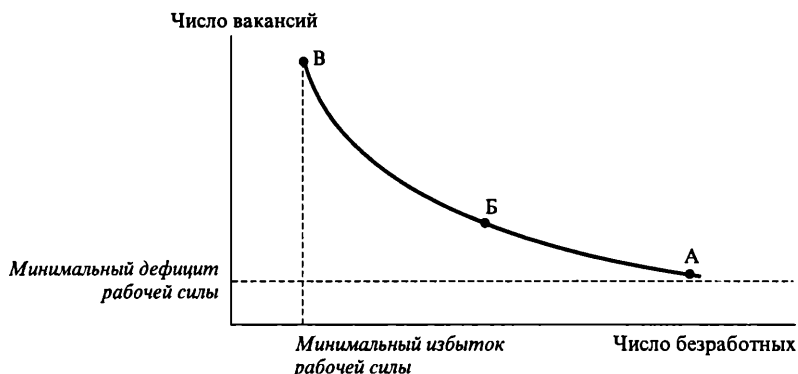


Рисунок 10.2. Кривая Бевериджа

если посмотреть на ситуацию шире, охватив сразу несколько предприятий, профессий и регионов, и проанализировать ее за более продолжительный период времени, то можно одновременно наблюдать случаи избыточного спроса и избыточного предложения. Чем шире сфера агрегирования, тем вернее сделанный выше вывод.

На рисунке 10.2 представлена так называемая “кривая Бевериджа”<sup>13</sup>. Ее следует понимать как относящуюся ко всем трудовым ресурсам социалистической страны, то есть как общую характеристику состояния распределения рабочей силы в какой-то конкретный момент времени. По оси абсцисс откладывается один из возможных измерителей избытка рабочей силы – разность между показателями общей численности населения в трудоспособном возрасте и населения, занятого в экономике. По оси ординат – один из возможных измерителей дефицита рабочей силы – число вакантных рабочих мест. Каждая точка на кривой показывает конкретное соотношение избытка и дефицита труда.

Форсированный рост начинается в точке А: здесь имеется большой избыток рабочей силы, но наблюдается уже и некоторый ее дефицит. По мере развертывания процесса форсированного роста избыток неуклонно сокращается, а дефицит растет. Точка Б показывает промежуточное состояние<sup>14</sup>, а точка В – достижение такой ситуации, когда весь избыток рабочей силы, поддающийся мобилизации, исчерпан, а дефицит рабочей силы весьма значителен.

В дальнейшем изложении ситуация, складывающаяся в точке В, именуется полной занятостью, так как она определяет верхний предел занятости, возможный в данной конкретной стране. Однако безоговорочно применять термин “полная занятость” нельзя. Рисунок показы-

<sup>13</sup> Названа по имени английского экономиста У. Бевериджа. Диаграмма широко применяется в исследованиях по экономике труда. См., например, Abraham K.G. and Medoff J.L. (1982).

<sup>14</sup> Эта точка могла бы описывать ситуацию, сложившуюся, например, в Китае к моменту начала процесса реформ.

вает, что даже в этой точке занятость еще не является полной в том смысле, что заняты все люди, физиологически и психологически способные работать. Наличие групп населения, способных к труду, но которые тем не менее нельзя вовлечь в число занятых, объясняется рядом причин.

1. Некоторые люди не работают по найму добровольно, и бюрократия готова сделать для них исключение из общей обязанности трудиться, если они удовлетворяют определенным критериям. Например, она может признать, что в государственном секторе не обязаны работать многодетные матери. В разных странах и в разные периоды меняются, с одной стороны, предпочтения людей и их отношение к наемному труду, а с другой – критерии, которыми руководствуется бюрократия, принимая или отвергая эти индивидуальные желания.

2. Всегда существует временная, фрикционная безработица. В той или иной мере она неизбежна при любой системе. Трудящийся по найму, уволенный с работы или покинувший ее по собственному желанию, не всегда сразу же находит новое рабочее место даже в условиях большой нехватки кадров. Это явление тесно связано с отмеченными выше структурными диспропорциями между спросом и предложением труда или, точнее, с адаптивными характеристиками системы – с наличием сбоев в ее функционировании и скоростью, с которой она способна скорректировать соотношение между спросом и предложением. При классическом социализме имеется множество ограничений на мобильность рабочей силы; некоторые из них (например, нехватка жилья) уже упоминались, другие (привязка работников к своим предприятиям и иные препятствия на пути перемещения) будут рассмотрены ниже [см. 10.5]. Перераспределение производства и рабочей силы затруднено негибкостью бюрократической координации, предложение рабочей силы и спрос на нее с трудом адаптируются друг к другу. Кривая Бевериджа, представленная на рисунке 10.2, ясно показывает, что процессу адаптации присущи *трения*, поскольку в точке В, означающей полную занятость, все еще имеется значительный избыток рабочей силы<sup>15</sup>.

Из вышесказанного ясно, почему к слову “избыток” до сих пор неизменно добавлялось определение “поддающийся мобилизации”: чтобы получить реальный избыток, необходимо вычесть из общей численности трудоспособных, но не занятых, тех, кто по одной из

---

<sup>15</sup> Во многих социалистических странах, включая Советский Союз, есть люди, которые месяцами безуспешно ищут работу, несмотря на то что в экономике в целом имеется большое число вакансий.

Некоторые авторы считают, что если существуют люди, которые ищут работу и в течение одного месяца не находят ее, это является признаком открытой, а не временной, фрикционной безработицы. Руководствуясь таким критерием, П. Грегори и И. Коллье в статье, основанной на результатах опроса советских эмигрантов, определили уровень безработицы в СССР в 1974–1979 гг. в 1,1% (Gregory P.R. and Collier I.L., 1988, p. 617). Имеются расчеты, показывающие и значительно более высокий уровень безработицы, особенно в некоторых регионах Средней Азии (Adirim I., 1989).

названных причин<sup>16</sup> практически не может быть вовлечен в число занятых в общественном секторе.

Вернемся к рисунку 10.2. Вертикальная пунктирная линия обозначает минимальный избыток, то есть численность той группы населения, которая способна к труду, но не поддается вовлечению в число занятых. Этот барьер не удастся преодолеть в процессе поглощения рабочей силы. Горизонтальная пунктирная линия показывает минимальный дефицит: число вакантных рабочих мест не может опуститься ниже этого уровня, сколь большим бы ни был избыток труда. Реальную ситуацию в сфере занятости может характеризовать любая из точек, лежащих во внутреннем поле, ограниченном пунктирными линиями.

Если в процессе роста экономика достигает точки В (или ее окрестностей), ее состояние остается неизменным. С этого момента можно говорить о хроническом дефиците рабочей силы. Точка В на рисунке отображает нормальное состояние экономики: сочетание нормального дефицита и нормального избытка рабочей силы. Понятие “нормальное” не предполагает какой-либо ценностной оценки ни со стороны участников системы, ни со стороны тех, кто ее анализирует (вполне возможно, что никто не считает состояние в точке В действительно желательным). “Нормальное” – просто означает состояние, которое в обществе считается обычным. Хотя преобладающие значения дефицита и избытка могут колебаться, точка В показывает межвременную среднюю реально наблюдаемых показателей<sup>17</sup>. (Понятия нормального дефицита и нормального избытка будут рассмотрены подробнее в следующей главе.)

Рост дефицита рабочей силы на примере Польши иллюстрирует рисунок 10.3, на котором показано изменение соотношения между числом вакансий и численностью тех, кто ищет работу. Индекс достигает значения, равного 1, когда дефицит и избыток в целом уравнивают друг друга, несмотря на сохраняющееся наличие структурного дефицита и избытка. Польская экономика переступила этот важный рубеж уже в 60-е годы, и за

---

<sup>16</sup> Существует еще одна причина. Хотя в данной главе этот вопрос в целом не рассматривается, необходимо отметить, что некоторые люди с согласия бюрократии работают в той или иной сфере частного сектора (самозанятые представители свободных профессий, ремесленники-кустари и т.п.). Эти лица также не поддаются вовлечению в число занятых в общественном секторе.

<sup>17</sup> Важным косвенным подтверждением наличия хронического дефицита рабочей силы является то, что во многих социалистических странах происходят циклические колебания [см. 9.6]. При этом, если объем капиталовложений колеблется очень резко, а объем производства, хотя и в меньшей степени, но все же значительно, уровень занятости, как правило, почти не меняется. Даже в период спада он сокращается совсем немного.

Здесь уместно вспомнить таблицу 9.9, в которой колебания капитальных вложений представлены в виде стандартного отклонения от среднего темпа прироста. Стандартное отклонение инвестиций в шести восточноевропейских социалистических странах, вместе взятых, равно 5%. Между тем стандартное отклонение численности занятых (рассчитанное тем же способом) составляет только 0,4%. (Источники данных указаны в таблице 9.9.)

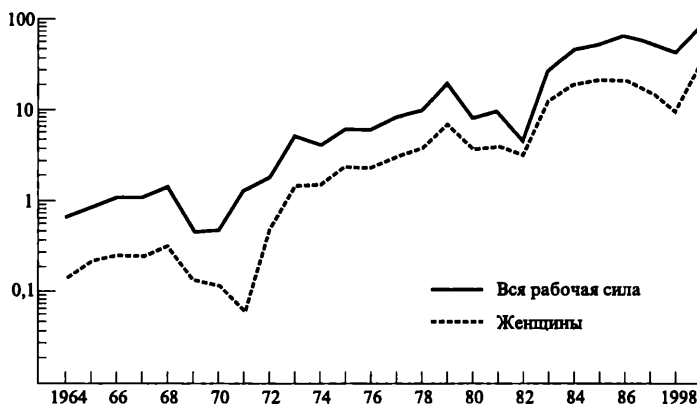


Рисунок 10.3. Соотношение между числом вакансий и ищущих работу в Польше

Источник: график построен Я. Кёллэ на основе данных, содержащихся в следующих работах: Fallenbuchl Z.M. (1985, p. 33), Holzmann R. (1990, p. 6).

два последующих десятилетия индекс близко подошел к значению 100. Иными словами, на одного ищущего работу приходилось 100 вакансий.

Конечно, наиболее предпочтительной была бы ситуация, когда полная занятость не сопровождается одновременным дефицитом рабочей силы. Но полное устранение избытка и дефицита возможно лишь в рамках теоретических моделей, а не в реальной экономике, функционирующей в условиях многочисленных трений. При классическом социализме основной гарантией достижения действительно полной занятости как раз является такое отклонение от состояния “идеального равновесия” — наличие постоянного и достаточно острого дефицита рабочей силы, который бы позволял всем желающим иметь работу сравнительно легко найти ее.

Дефицит рабочей силы начинает побуждать руководителей экономики к принятию мер, направленных на замену труда капиталом, иными словами использовать капиталоемкие технологии, высвобождающие труд. Причем в данном случае побудительными мотивами являются отнюдь не соображения рентабельности, то есть осознание того факта, что все более дефицитный труд становится дороже использования дополнительного капитала. Руководители обращают мало внимания на ценовые сигналы, даже если они отражают относительную редкость факторов производства [см. 8]. (Тем более, что в рассматриваемой нами системе цены и не в состоянии подавать сигналы об изменениях в относительной редкости ресурсов [см. 10.5].)

Подчеркнем еще раз — на лиц, принимающих решения, сильнее влияют неценовые сигналы [см. 8.9]. День за днем они получают различные сигналы о дефиците. Например, объявления о наборе работников не находят отклика, случаи добровольного увольнения становятся более частыми, поскольку люди знают, что они всегда могут трудоустроиться. То и дело бюрократия наталкивается на верхний предел доступности само-

го важного ресурса – рабочей силы. Лица, принимающие решения, почти физически ощущают, что “дальше так продолжаться не может”, – неизбежно придется адаптироваться к хроническому дефициту рабочей силы.

### **10.3. Прямое бюрократическое управление занятостью и заработной платой**

В силу ограниченности объема книги предмет остальной части главы придется сузить до рассмотрения классической системы только в том ее состоянии, когда она достигла полной занятости или, по крайней мере, приблизилась к ней. Пока система не достигнет этой стадии, механизм распределения рабочей силы обнаруживает черты как сходные с теми, что здесь будут исследованы, так и отличные от них (но от характеристики этих черт нам придется отказаться).

В данном и следующем параграфах главным образом рассматривается вертикальное управление. Это будет сделано в два этапа: в параграфе 10.3 внимание сосредоточено на процессах, происходящих внутри самой бюрократии – от высшего руководства до начальника цеха; параграф 10.4 посвящен отношениям между бюрократией и работниками, которые не относятся к бюрократии.

Наконец, в параграфе 10.5 будет рассмотрено совокупное воздействие бюрократического и рыночного механизмов на заработную плату. До этого последнего параграфа главы отложено и рассмотрение экономических и социальных аспектов заработной платы с других точек зрения.

Возвращаясь к анализу процессов регулирования внутри бюрократии, стоит вспомнить описание годового планирования и текущего управления экономикой [см. 7]. Бюрократическое управление распределением рабочей силы неразрывно связано с ними, и поэтому нет необходимости повторять все в деталях. Здесь нужно отметить лишь те черты управления экономикой, которые наиболее типичны для этой ее сферы.

Процесс начинается с обучения, когда молодежь “готовят” для системы. Жестко ограничивая свободу выбора для родителей и их детей, последних лишают каких-то возможностей получения образования и ориентируют на другие возможности, причем направление дальнейшего обучения может быть даже предопределено запретами и обязательными требованиями. После окончания учебных заведений повторяется нечто подобное: используются различные формы вмешательства от “рекомендаций” до обязательного распределения на работу.

Далее начинается этап, когда молодежь закончила свое обучение и стоит на пороге трудовой жизни. На этом этапе процесс распределения рабочей силы заключается в основном в управлении занятостью и заработной платой. При планировании и управлении экономикой нельзя уделять равное внимание всем плановым показателям и всем аспектам экономической деятельности [см. 7.7]. Поэтому приоритет отдается не-

которым из этих показателей и аспектов. Численность персонала, фонд оплаты труда и уровень заработной платы – в числе наиболее приоритетных. Требуется строжайшее соблюдение соответствующих нормативов.

Если рассуждать с точки зрения того положения, в котором находится государственная фирма при капитализме, можно совершенно неверно представить себе ситуацию при классической системе. В последнем случае вовсе не ставится цель стимулировать максимальную занятость на государственном предприятии. Наоборот, для предприятий устанавливается верхний предел численности персонала<sup>18</sup>. Не следует забывать, что на данном этапе существует хронический дефицит рабочей силы, и классическая система пытается ограничить рост занятости бюрократическими средствами – с помощью всевозможных запретов и квот. Возникает вертикальный дефицит: общая потребность фирм в рабочей силе больше, чем можно распределить по квотам<sup>19</sup>.

Такие же верхние пределы вводятся и по заработной плате. Они могут принимать различную форму. Можно ввести ограничение на общую сумму подлежащей выплате заработной платы (так называемый общий фонд заработной платы) или зафиксировать средние уровни заработной платы (общие либо по профессиям). Заработную плату можно увязать каким-то коэффициентом с выработкой и т.п. По существу, это является примером “клеймения” денег [см. 8.1]. Сколько бы фирма не сэкономила на материальных и других затратах, она не имеет права использовать экономию для выдачи заработной платы сверх установленного лимита. Бюджетные ограничения на общие издержки фирмы – мягкие, но ограничения, накладываемые на один из элементов затрат – заработную плату – очень жесткие.

Плановые задания в области труда и заработной платы являются предметом торга. Предприятия, обращающиеся со своими проектами плана в вышестоящие инстанции, хотели бы получить как можно менее напряженный план по численности персонала и фонду заработной платы, что облегчило бы им выполнение плана по выпуску продукции (или в случае предприятий, осуществляющих инвестиционный проект, помогло бы справиться с задачами строительства). Те же, кто распределяет ресурсы, занимают привычную позицию двуликого Януса – стараются быть строгими с нижестоящими и выпрашивают как можно менее напряженные задания у вышестоящих.

---

<sup>18</sup> Прежде чем избыток трудовых ресурсов окажется окончательно исчерпанным, во многих социалистических странах предприятия получают квоты набора, предписывающие, сколько новых работников они могут нанять. Эти квоты реализуются в ходе активных вербовочных кампаний. Вышестоящие руководители вынуждены прибегать к подобной процедуре, ибо несмотря на то что на макроуровне все еще ощущается большой избыток рабочей силы, некоторые предприятия уже сталкиваются с острой нехваткой рабочих рук. (См. замечание о структурном дефиците в предыдущем параграфе.)

<sup>19</sup> В районе, где имеется только одно крупное предприятие, верхний лимит численности персонала, устанавливаемый обычно в процессе торга, зависит, скорее, не от общей величины трудовых ресурсов, котируемых центром, а от фактического предложения труда в данном районе.



Рассмотрим интересы и поведение руководителей в процессе вертикального торга. Пока идет торг, они стремятся “выбить” как можно больше капиталовложений (побуждение к расширению, инвестиционный голод) и как можно больший фонд заработной платы (облегчающий набор рабочей силы и увеличивающий заработки работников). Ситуацию можно охарактеризовать и так: в одно и то же время они добиваются и больших инвестиций, и большего потребления, несмотря на очевидное макроэкономическое противоречие между этими двумя требованиями. Только высшее центральное руководство в конечном счете противостоит столь конфликтующим между собой запросам, распределяя ВВП между инвестициями, текущим государственным потреблением (в том числе на содержание вооруженных сил) и потреблением населения. Ему принадлежит право (а при сложившейся политической и экономической структуре – и обязанность) решать, но при любом решении центральному руководству не найти естественных союзников, согласных обуздать рост собственных капиталовложений или потребления и привести их в соответствие с имеющимися ресурсами. Все, в том числе и прямые подчиненные, оказывают на высшее руководство давление, требуя увеличить объем инвестиций и потребления. Поэтому у него нет иного выхода, кроме как создать искусственных союзников с помощью административных постановлений и схем вознаграждения и наказания, побуждающих людей к выполнению этих постановлений.

#### **10.4. Отношения между работодателем и работниками на предприятии**

Теперь из коридоров власти переместимся на предприятия<sup>20</sup>. Здесь мы обнаружим во многих отношениях ту же картину, что и на предприятиях при любой другой системе. По крайней мере на первый взгляд сходство простирается не только на технологические процессы и организацию производства (которые мы здесь не рассматриваем), но и на отношения между людьми. Имеются директора, менеджеры компаний, начальники цехов и мастера, непосредственно отдающие распоряжения, и рабочие, которые их выполняют. Хотя директора, как и их коллеги на капиталистических фирмах, являются такими же наемными служащими, в действительности они выступают представителями работодателя и в этом качестве во многом противостоят рядовым рабочим.

---

<sup>20</sup> В главе речь идет о фирмах и подчиненных им предприятиях. Если в рамках фирм имеется более двух уровней подчиненности (например, она имеет еще и самостоятельные цеха на отдельном балансе), комментарии со всей очевидностью относятся и к ним. Сделаем и еще одно предварительное замечание. Большая часть того, что говорится о производственных фирмах, относится и к непроизводственным государственным организациям и учреждениям.

Сходство выполняемых ими функций предопределяет много общих черт в их поведении. В соответствии с замыслом этой книги, сосредоточим внимание на тех особенностях социалистической фирмы, которые порождены спецификой системы<sup>21</sup>.

И работники, и их работодатель находятся в положении, двусмысленность которого проявляется в их поведении и в их отношениях между собой. Говоря о работниках, сперва отметим факторы, укрепляющие их позицию по отношению к работодателю, а затем остановимся на факторах, эту позицию ослабляющих.

В рассматриваемый период дефицит рабочей силы стал уже весьма острым. Если воспользоваться рыночной терминологией, существует “рынок продавца”, и в подлинно рыночной среде продавцы (в данном случае работники, продающие свою рабочую силу) могли бы диктовать свои условия покупателю (в данном случае нанимающей их фирме как покупателю рабочей силы). Хотя, как уже говорилось в предыдущем параграфе, основную роль играет бюрократическое управление, постоянный избыток спроса на рабочую силу над ее предложением все же оказывает очень сильное, рыночное по виду влияние на ситуацию и в конечном счете на поведение работников. Если условия труда и заработной платы не удовлетворяют работников, они обычно беспрепятственно увольняются с работы, не испытывая сомнений в том, что им удастся найти другое, лучшее место<sup>22</sup>. Уверенность в том, что существует возможность “ухода” (если опять-таки использовать выражение Хиршмана), придает позиции работников твердость, позволяет им смелее противостоять начальству и оспаривать его распоряжения. В этом отношении классический социализм уникален хотя бы потому, что это единственная система, в которой полная занятость и хронический дефицит рабочей силы сохраняются столь долгое время.

Еще одним серьезным орудием защиты своих интересов в руках работников, помимо ухода с предприятия (или наряду с ним), является их отношение к труду. Некоторые уваливают от работы просто потому, что не хотят напрягаться: свою зарплату они и так получают без особых усилий. Другие умышленно работают плохо в расчете на то, что так им будет легче добиться у начальства уступок в отношении заработной платы и других условий труда. Их побуждают прибегать к этому средству ощущение своей незаменимости и тот факт, что руководитель должен будет дважды подумать, прежде чем наказать нерадивого работника.

Важным элементом официальной идеологии является упор на то, что существующая политическая система есть воплощение власти

---

<sup>21</sup> Прекрасное описание конфликта между руководителями предприятий и рабочими можно найти в следующей работе: Haraszti M. (1978).

<sup>22</sup> Если профессиональная подготовка и опыт работника таковы, что могут найти применение только на данном рабочем месте, добровольное увольнение с этого места связано, понятно, с немалым риском.

рабочего класса. Независимо от того, верит ли этому рабочий, верит лишь наполовину или не верит совсем, такая декларация поощряет его достаточно открыто выступать против руководителей или молчаливо протестовать против их действий.

Вместе с тем имеются и факторы, ослабляющие позиции работников. Никакая стихийная защита ими своих интересов не может компенсировать отсутствие независимых профсоюзов. Официальное профсоюзное движение открыто признает свою роль придатка партии, находящейся у власти, ее приводного ремня, передающего решения партии массам трудящихся. Профсоюзные функционеры могут испытывать противоречивые устремления и поэтому обнаруживают неоднозначное поведение, желая, с одной стороны, по-настоящему представлять интересы работников фирмы – членов своей организации, а с другой – идти навстречу требованиям вышестоящей профсоюзной и партийной бюрократии. При классической системе верность последним обычно берет верх.

Работники зависят от руководителей своих предприятий и мастеров во многих отношениях. Конечно, сам по себе факт такой зависимости достаточно очевиден и имеет место во всех системах. Специфически присущим именно классической системе является особый набор правовых, экономических и политических связей, которые будут рассмотрены, когда речь пойдет о положении и поведении работодателя. Однако хотелось бы заранее сказать о том, что из этого вытекает для работников. Если хронический дефицит рабочей силы и другие уже отмеченные факторы (возможность работать спустя рукава или вообще уволиться с работы) могут воодушевить их на противостояние руководителям, все же прежде чем поступать так, они должны будут не раз подумать, поскольку и руководители располагают достаточно эффективными средствами, чтобы навязать свою волю.

Результат действия этих двух противоположных групп сил не всегда одинаков. Многое зависит от страны и от этапа ее истории, силы репрессивных методов, используемых бюрократией, и незаменимости данного человека на его рабочем месте. Играет роль даже характер человека. Рабочие, которые отдают делу все свои силы, могут трудиться рядом с откровенными лентяями. Точно так же сдельная система оплаты, побуждающая рабочих к определенной интенсивности труда, может сосуществовать с системами, равно вознаграждающими и хорошую, и плохую работу, а добросовестная работа оплачиваться так же, как и халтура. Все это может проявляться с различной частотой и в различных пропорциях<sup>23</sup>.

Другой стороной медали является поведение работодателей, руководителей предприятий. Каждый из них испытывает различного рода давление. Для рассматриваемых здесь отношений в основном подходит описанная ранее мотивация поведения бюрократического руководителя [см. 7.4], с учетом некоторых дополнительных специфических характеристик. Прежде всего руководитель хочет быть на хорошем счету у

<sup>23</sup> Проблема интенсивности труда уже рассматривалась [см. 6.6, 9.5].

своих вышестоящих начальников, поскольку именно от них зависит его продвижение по службе, жалование, специальные премии и наказания. Так что все сказанное в предыдущем параграфе о составлении и выполнении планов по численности персонала и заработной плате относится также и к низшему, внутрифирменному уровню.

Тем не менее руководители везде испытывают зависимость от своих подчиненных. Это в равной мере приложимо и к отношениям между руководителями фирмы, с одной стороны, и их работниками – с другой. Чем острее дефицит рабочей силы и чем требовательнее рабочие, тем больше руководитель ощущает эту зависимость. Его заинтересованность в обеспечении ритмичности производства и спокойствия на предприятии требует, по возможности, максимального удовлетворения требований работников. А если он искренне верит официальной идеологии, то считает себя не “работодателем”, а представителем трудового коллектива, который должен действовать солидарно с рабочими. Все эти факторы побуждают руководителя передавать требования и жалобы работников в вышестоящие органы, превращаясь в своеобразный “рупор” их интересов. В этом отношении он может в какой-то мере взять на себя традиционную роль профсоюзного цехового старосты.

В связи с вышесказанным, поведение руководителя неоднозначно. О нем можно сказать то же, что мы говорили о работниках: относительная сила двух противоположных групп мотивов неодинакова в зависимости от страны, периода, да и от конкретной личности. Однако для классического социализма в целом типично преобладание у менеджеров фирмы бюрократических интересов.

Эти менеджеры располагают целым арсеналом средств. Как уже говорилось в главах о системах власти и собственности, сфера экономики, или “бизнеса”, неотделима от сферы политики и управления государством. Руководящая “тройка” фирмы – директор, секретарь парткома и поддерживающий их председатель профкома – выполняют одновременно ряд функций.

- **Управление производством.** Руководители дают рабочим конкретные задания и в то же время устанавливают заработную плату и премии в рамках общих инструкций, полученных сверху [см. 10.3]. Они имеют возможность поставить одних в лучшие, а других – в худшие условия. Поскольку это самоочевидно и не является отличительной особенностью системы, нет необходимости здесь останавливаться.

- **Надзор над рабочим местом.** Основная часть работников не выбирает эти места по своей воле, а прикрепляется к ним по приказу выше. Фирма гарантирует занятость, но в то же время подчиняет рабочих своей воле в силу действующего законодательства. При более жестких вариантах классической системы, даже если работник захочет покинуть место работы, он может сделать это только по разрешению начальства. “Самовольный” уход запрещен законами государства. В некоторых странах и в некоторые периоды рабочий не имеет права

покинуть даже свое место жительства (деревню или город) без разрешения администрации предприятия<sup>24</sup>.

- Олицетворение политической власти и идеологии на предприятии. Место работы является сценой усиленной политической пропаганды, цель которой – убедить людей, воодушевить их, привить им моральные стимулы и опровергнуть взгляды, которые считаются неверными.

- Воплощение на предприятии всеохватывающей кадровой политики бюрократии. Цех может стать стартовой площадкой для карьерного роста человека вплоть до его выдвижения в законодательные органы власти или назначения на должность министра. Но он также может оказаться и местом ссылки бюрократа, который за “неправильное” поведение оказался в опале.

- Представительство сил поддержания порядка и борьбы с преступностью на предприятии. Руководителям фирмы легко добиться ареста либо другого наказания “саботажников” и “заводил” или тех, кого местные руководители таковыми считают.

- Воплощение на предприятии функций административных органов власти. Для отправления различных актов гражданского состояния или совершения иных официальных действий (например, перемены места жительства, получения паспорта либо разрешения на выезд, подачи ходатайства об установке телефона, о получении займа в банке и т.п.) работникам требуется согласие или специальная справка с места работы.

- Реализация на предприятии функций органа, ведающего распределением доходов. Работники должны сообщать своей фирме о всех полученных ими дополнительных заработках и получать от начальства разрешение на любую работу – по совместительству или договору.

- Выполнение роли местных органов социального обеспечения. Многие фирмы предоставляют работникам ведомственное жилье<sup>25</sup>, имеют собственные поликлиники, дома отдыха, детские сады и ясли. От руководителей зависит, как распределить эти блага. Во многих странах в течение длительных периодов времени фирмы занимаются также выдачей продовольственных карточек и талонов на дефицитные товары (например, цветные телевизоры и автомашины).

- Управление семейными отношениями. В некоторых странах и в отдельные периоды руководство фирм вмешивается даже в семейную жизнь: оно может помешать работнику начать дело о разводе, убедить его завести детей или воздержаться от этого, помочь или помешать его ребенку поступить в университет и т.п.

<sup>24</sup> Именно такая ситуация долгое время существовала в Советском Союзе и Китае.

<sup>25</sup> Предоставление ведомственного жилья [см. 3.4] (или даже надежда на его получение) является одной из главных оков, привязывающих работников к их предприятиям. Проявление своеволия, например, увольнение по собственному желанию, может привести к потере квартиры, что в условиях острой нехватки жилья является тяжелейшим ударом.

Все эти функции<sup>26</sup> дают менеджерам фирмы огромную власть над работниками. Предприятие становится не просто местом работы, а ячейкой тоталитарной власти.

Мы говорили уже о противоречивости мотивов, которыми руководствуются менеджеры фирмы, и о разной “весомости” этих мотивов. Тесно связаны с этим и различия в специфических комбинациях данных функций, а также в “весомости” различных методов их осуществления. Конкретная роль, которая принадлежит каждому из перечисленных выше методов, неодинакова в разных странах, в разные периоды, да и у отдельных руководителей. Но в любом случае все работники фирмы отданы в основном на милость своего начальства. В то же время они могут пользоваться определенными привилегиями, которые бюрократия считает нужным предоставить через фирму некоторым слоям общества<sup>27</sup>, и особыми льготами, которых их начальство сумело добиться для своих работников.

Было бы замечательно, если бы добросовестный труд стал делом жизни всех людей<sup>28</sup>. Однако для большинства населения, живущего при социализме, он не стал таковым. Поэтому не обойтись без начальников, располагающих средствами для поддержания дисциплины труда и заработной платы.

При капитализме отношения собственности порождают одновременно и сотрудничество, и классовый конфликт между капиталистическими собственниками и трудящимися по найму. Собственники почти физически ощущают, как каждый дополнительный доллар заработной платы уходит из их кармана и как каждая потерянная рабочим минута уменьшает их прибыль. Они не нуждаются в указаниях, чтобы поддерживать дисциплину. Капиталистические собственники–работодатели, привлекающие наемных рабочих, являются носителями дисциплины труда и заработной платы в силу собственных интересов. В противоположность этому, при классическом социализме бюрократия не является ни реальным собственником, ни настоящим работодателем. Ее представители не извлекают непосредственной, автоматически возникающей выгоды от дисциплины труда и заработной платы, а необходимость поддерживать ее фактически отравляет их отношения с персоналом. Поддержание этой дисциплины является обязанностью, вытекающей из их принадлежност-

---

<sup>26</sup> В Китае во времена Мао Цзэдуна народные коммуны, помимо перечисленных выше, выполняли еще две функции: они считались полноправными органами местной государственной власти и организаторами коллективного потребления.

<sup>27</sup> Так, в некоторых странах в более привилегированном положении находятся рабочие промышленности, особенно рабочие крупных предприятий. Специальные льготы могут быть представлены им, например, в области социального страхования, здравоохранения или обеспечения жильем. Иногда они пользуются преимуществами при распределении потребительских товаров на предприятии.

<sup>28</sup> Даже Маркс предполагал, что это произойдет только после достижения высшей фазы коммунизма (Марх К. [1875] 1966). Впрочем, сомнительно, что это вообще когда-нибудь случится. Можно сказать лишь одно: Маркс не надеялся, что такое отношение к труду утвердится на первом этапе продвижения к коммунистическому обществу, когда система едва вышла из капитализма.

ти к бюрократии. Бюрократия заполняет дисциплинарный вакуум, образовавшийся в результате ликвидации частной собственности.

Характер отношений между руководителями и работниками, между фирмой и ее персоналом сказывается на состоянии внутренней занятости на предприятии. Поскольку трудно сразу же найти замену уходящему работнику и не исключено, что вышестоящая организация установит в будущем жесткий план по численности персонала, фирма старается обеспечить некоторый внутренний избыток рабочей силы. Подобно тому как дефицит товаров побуждает запасать впрок имеющиеся в данный момент в свободной продаже материальные ресурсы, дефицит рабочей силы порождает тенденцию к ее накоплению. Работников, без которых сегодня можно было бы обойтись, приходится держать на предприятии, поскольку они понадобятся в будущем. К тому же следует добавить, что значительная часть рабочих трудится недостаточно интенсивно, с полной отдачей сил и вниманием – лентяи есть на любом предприятии. Все это приводит к *скрытой безработице на рабочем месте*. В дополнение к сказанному в параграфе 10.2 укажем, что хроническому дефициту труда сопутствует не только структурный, фрикционный внешний избыток рабочей силы, но и внутренний избыток труда на самом предприятии.

Коль скоро возникла подобная ситуация, неверно повторять довольно распространенный довод об отсутствии “реального” дефицита рабочей силы, поскольку, мол, такой дефицит может быть легко покрыт путем мобилизации ее внутреннего избытка. Внутренний избыток – не результат личной ошибки какого-либо конкретного экономического руководителя. Он порождается неотъемлемыми свойствами самой классической системы и воспроизводит себя до тех пор, пока эта система существует. Рано или поздно классическая система приводит общество в точку полной занятости, но она не может гарантировать, что все работники, занятые в экономике, действительно трудятся с полной самоотдачей.

## 10.5. Бюрократическое и рыночное воздействие на заработную плату

Из двух предыдущих параграфов следует, что в процессе распределения рабочей силы сочетаются элементы бюрократической и рыночной координации, причем преобладают первые<sup>29</sup>. При анализе воздействия этих двух механизмов координации на заработную плату необходимо провести различие между относительными ценами на макро- и микроуровне. Примером первых является соотношение между ценами совокупного труда и совокупного капитала, а ко вторым относятся различия в

<sup>29</sup> Вот почему в таблице 6.1 в клетке, показывающей поток заработной платы в государственном секторе, появилось обозначение (Б+Р).

уровнях оплаты труда в зависимости от профессии, сложности и опасности выполняемой работы и других критериев.

Бюрократия в основном определяет средний уровень заработной платы по экономике в целом. При этом ее целью является привести в соответствие планируемое на год увеличение средней заработной платы с запланированным на макроуровне соотношением между накоплением и потреблением [см. 9.3]. Принимая решение об объеме инвестиций, центральное руководство в то же время стремится предотвратить такой рост потребления, который “съел” бы часть ресурсов, необходимых для инвестиций. Поскольку уровень цен находится под жестким контролем<sup>30</sup>, решающую роль играет плановый уровень заработной платы. Центральное руководство располагает широкими возможностями принимать необходимые ему решения в этой области: оно в состоянии реально проконтролировать, растут ли, остаются неизменными или снижаются уровни номинальной заработной платы, цен и, как следствие, реальной заработной платы. Такими полномочиями в столь важной области жизнедеятельности бюрократия никогда не располагала ни в каком ином обществе.

Относительные цены основных факторов производства (и в их числе – средняя заработная плата) на макроуровне не отражают относительную редкость этих факторов и их вклад в общественное производство [см. 8.6]. Когда устанавливаются эти цены, вовсе не учитывается, в избытке находятся данные факторы или их не хватает. Рынок капитала отсутствует; производители или инвесторы получают капитал либо даром, либо по произвольно низкой (несмотря на нехватку капитала) ставке ссудного процента. Как уже отмечалось, целью бюрократической политики в области заработной платы является адаптация среднего размера заработной платы к запланированному росту реального потребления (и, как будет показано в следующей главе, к привычному, нормальному уровню дефицита потребительских товаров на рынке).

В соответствии с замыслом книги, мы рассматриваем проблему в основном с сугубо позитивистских позиций. И в этом смысле можно с уверенностью утверждать, что в условиях классического социализма относительные цены факторов производства не имеют ничего общего с их относительной предельной производительностью.

Другой вопрос, как оценить возникающую ситуацию с точки зрения эффективности производства. Произвольные относительные цены факторов производства исключают возможность рациональной калькуляции издержек и цен при выборе технологий. Это относится к обоснованию решений, касающихся и текущего производства, и долгосрочных капиталовложений<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> Цены, тем не менее, регулируются не столь жестко, как заработная плата. См., например, описание скрытого повышения цен в параграфе 8.6.

<sup>31</sup> В действительности такие расчеты и не ведутся, поскольку в них не заинтересованы ни руководители государственных предприятий, которые в условиях мягких бюджетных ограничений малочувствительны к изменению дохода, ни вышестоящие органы.



С проблемой установления заработной платы тесно связан вопрос о пропорциях между личным и коллективным потреблением [см. 13.3]. При классической социалистической системе существует сильная тенденция к сокращению доли личного потребления товаров и услуг, которые домашние хозяйства покупают непосредственно за деньги, и увеличению доли коллективного потребления благ, распределяемых бюрократией в натуре<sup>32</sup>.

В свете сказанного понятно, что чистая (после уплаты налогов и прочих сборов) заработная плата устанавливается на таком уровне, при котором домашние хозяйства не в состоянии оплатить товары и услуги, получаемые ими в натуре по каналам коллективного потребления. На языке официальной идеологии это означает, что государство “обеспечивает” население жильем, “гарантирует” отдых и медицинское обслуживание. Если бы все эти товары и услуги предоставлялись за деньги по ценам, покрывающим затраты на их производство, плюс средний уровень прибыли и налоги, работники, понятно, не смогли бы оплатить их из заработной платы, установленной на обычном уровне. Поэтому домашним хозяйствам не остается ничего иного, как обращаться к государству, распределяющему названные блага.

Это вносит еще одно искажение в относительные цены факторов производства. Издержки по заработной плате нереалистично низки по сравнению с тем, во что рабочая сила действительно обходится обществу.

Дальнейший бюрократический контроль над заработной платой осуществляется в процессе всеобъемлющего планирования и управления, который был описан в двух предыдущих параграфах. Чтобы не повторяться, отмечу только, что при всем своем значении цели бюрократического управления заработной платой реализуются в результате миллионов конкретных частных действий.

Теперь перейдем к рассмотрению рыночных факторов, оказывающих влияние на заработную плату.

Наш анализ начинался с описания процедуры установления среднего уровня заработной платы на макроуровне. Как же обстоит дело с отклонениями от этой средней величины на микроуровне? Каковы соотношения по уровню заработной платы между различными отраслями, профессиями и регионами? В какой мере различия в заработной плате определяются различиями в результатах труда? Иными словами, как обстоит дело с относительными уровнями заработной платы, с их дифференциацией?

Опыт показывает, что они складываются под сильным воздействием конкретных условий спроса и предложения на рабочую силу. Это отчасти относится и к периоду, когда еще не закончилось поглощение избытка рабочей силы, но особенно к стадии хронического дефицита рабочей силы.

Принимая краткосрочные решения, работники очень тщательно взвешивают степень привлекательности различных рабочих мест, обращая вни-

<sup>32</sup> Мы уже не раз рассматривали данное явление по разным поводам, освещая его с позиций действующего механизма координации, бюджетного финансирования и патернализма в рамках фирмы [см. 6.7, 8.2, 10.4].

мание на характер и условия труда, его физическую тяжесть и опасность, не говоря уже о заработной плате. Если у них есть выбор (а многие, как мы убедились, его имеют), они “голосуют ногами”, уходя с худшего места работы на лучшее, выражают свое недовольство “голосом” или не очень добросовестной работой. Торг между работниками и их непосредственным начальством происходит повсеместно. Чем важнее выполняемая работа и чем более незаменим человек, тем сильнее его позиция в этом торге.

Действие рыночных сил оказывает влияние и на долгосрочные индивидуальные решения, например, на выбор профессии и места жительства. Одни профессии притягивают к себе все меньше и меньше людей, в то время как на другие имеется слишком много претендентов. Некоторые регионы теряют население, а другие оказываются перенаселенными. Эти обстоятельства зависят в основном от перспектив, связанных с заработком, а также от иных условий.

Бюрократия всех уровней должна реагировать на такие сигналы. Она вынуждена заниматься этим в пределах фирмы, определяя потребность в работниках на конкретных участках и взвешивая привлекательные и непривлекательные стороны труда на них. Тем же занята бюрократия, стоящая на более высоких ступенях иерархии, когда определяет пропорции между средними уровнями заработной платы. В конечном счете можно сказать, что их дифференциация сильно зависит от соотношения между спросом и предложением рабочей силы и от распределения относительного избытка спроса. В свою очередь, дифференциация средних уровней заработной платы оказывает значительное влияние на относительное предложение труда, на его профессиональную и региональную структуру (по уже рассмотренным причинам, она оказывает гораздо меньшее влияние на спрос). Одним словом, влияние механизма рыночной координации становится здесь достаточно сильным.

До сих пор мы в весьма абстрактной форме проводили различие между проблемами относительной заработной платы на микроуровне и на макроуровне, когда речь шла о средней заработной плате как о цене труда по сравнению с ценами на другие факторы производства. В действительности их нельзя считать совершенно независимыми друг от друга.

Практически при классическом социализме почти исключено снижение номинальной заработной платы: ее открытое урезание проводится редко, хотя и случается (как, например, в сталинский период при пересмотре норм выработки)<sup>33</sup>. Поэтому описанная выше постоянная корректировка относительных уровней заработной платы обычно осуществляется путем повышения оплаты труда одних групп работников (как правило, в несколько этапов) на фоне сохранения оплаты других групп. Сначала повышают заработную плату группе (1). Но это означает от-

---

<sup>33</sup> Эту процедуру редко теперь используют и при капитализме, хотя в период депрессии фирмы могут прибегать к снижению (в абсолютном выражении) номинальной заработной платы некоторых групп работников.

носительное отставание заработной платы у группы (2), и со временем в последней возникает проблема нехватки труда. Тогда приходится поднимать заработную плату и в этой группе, порождая проблемы с группой (3), и т.д. Каждая из указанных групп стремится к повышению своей заработной платы, играя в своеобразную чехарду.

Сказанное выше позволяет лучше уяснить характер вертикального торга по поводу заработной платы [см. 10.3]. Чехарда сопровождается спонтанным “дрейфом” заработной платы под давлением снизу. Экономическое руководство низшего и среднего звена старается добиться установления более высокой оплаты труда в предвидении неизбежно возникающих проблем в своей сфере. С другой стороны, высшее руководство из всех сил сопротивляется такому нажиму. Динамика средней заработной платы на макроуровне в конечном счете зависит от конкретного соотношения сил.

Вполне возможно, что давление на заработную плату в сторону ее повышения принесет определенный результат, по крайней мере в отношении ее номинальных значений. Это можно рассматривать в качестве рыночного противодействия административному установлению номинального уровня заработной платы, то есть описанному выше бюрократическому воздействию.

Центральное руководство обычно стремится противостоять давлению на заработную плату в сторону ее повышения, чтобы сохранить ресурсы, предназначенные для других целей (инвестиции, военные расходы и т.п.) и уберечь их от поглощающего эффекта незапланированного роста покупательной способности населения. В порядке ответной реакции оно может прибегнуть к преднамеренному повышению потребительских цен (или отказать от сопротивления их спонтанному росту). Все эти обстоятельства играют важную роль в возникновении инфляции – открытой или скрытой.

Закончив исследование процесса распределения рабочей силы и заработной платы, можно вернуться к вопросу, затронутому в начале главы, а именно, к утверждению официальных учебников политической экономии, что при социализме рабочая сила не является “товаром”.

Аргументы, приведенные в этой главе, свидетельствуют, что сделанное в столь безапелляционной форме такое утверждение некорректно. Рыночная координация оказывает заметное влияние на распределение рабочей силы и заработной платы. Однако в определенной мере данное утверждение отражает тот реальный факт, что рыночное влияние имеет второстепенное значение и существенно слабее, чем влияние бюрократической координации.

Последнему обстоятельству трудно дать общую оценку. Когда первые марксисты мечтали об обществе, где рабочая сила не будет продаваться и покупаться подобно неодушевленным вещам, они не имели в виду, что взамен рыночных отношений рабочие окажутся во власти всемогущего государства с его экономическими ограничениями. Во многом такая зависимость еще тяжелее, чем та, которая вытекает из простых рыночных отношений.

## ДЕФИЦИТ И ИНФЛЯЦИЯ: ЯВЛЕНИЕ

Совокупность явлений, рассматриваемых в этой и следующей главах, получила в литературе различные наименования. Наиболее употребляемые из них – дефицит, избыточный спрос, неравновесие, рынок продавца, “отсос”, подавленная инфляция<sup>1</sup>. Эти термины не полностью совпадают по значению и нуждаются в более подробном объяснении, которое будет дано ниже. Сейчас же достаточно их просто перечислить, чтобы очертить предмет анализа.

Моя цель – объяснить феномен дефицита в основном с точки зрения тех свойств, которые внутренне присущи классической системе.

---

<sup>1</sup>Значительная часть идей, сформулированных в главах 11 и 12, основана на моих прежних работах. Уже в первой из них – “Сверхцентрализация в управлении экономикой” (Kornai J., [1957] 1959) – была рассмотрена проблема дефицита. Позже она стала одной из главных тем в книгах “Антиравновесие” (Kornai J., 1971) и “Дефицит” (Kornai J., 1980). Значительная часть концептуальных и аналитических построений, представленных в следующих главах, повторяет сказанное в этих двух трудах.

Мои взгляды на данный предмет за несколько десятилетий его изучения неоднократно менялись – частично под влиянием работ других авторов, а частично в результате дискуссии, развернувшейся вокруг моих собственных исследований. В этой книге я стремился отразить также и чужие идеи, которые готов принять. Моя цель – интерпретировать все, что согласуется с моей концепцией в целом. Я не намерен вдаваться слишком подробно в остающиеся расхождения во взглядах и лишь в одном-двух местах счел необходимым сделать критические замечания. В соответствии с общим планом книги, я, за редким исключением, не использую ее страницы для полемики. Не хотелось бы обременять читателя и подробным отчетом о том, насколько позиция, представленная в данной книге, совпадает или отличается от моих прежних взглядов.

На изучение проблемы дефицита меня вдохновили труды К. Маркса, осуществившего пионерные исследования длительных отклонений от рыночного равновесия и прежде всего проблемы избытка рабочей силы (см. главы 23 и 24 первого тома и главы 14 и 15 третьего тома “Капитала” [1867–1894] 1978), а также работа Дж.М. Кейнса (Keynes J., 1936), посвященная взаимосвязям между безработицей, совокупным спросом и инвестициями.

Важную роль в исследовании рассматриваемой проблемы сыграла современная литература по невальрасовому равновесию и неравновесию. Пионерами этой школы являются Р. Клауэр (Clower R.W., 1965) и А. Лейонхувуд (Leijonhufvud A., 1968). См. также: Benassy J.-P. (обстоятельный труд 1982), Malinvaud E. (1977), Muellbauer J. and Portes R. (1978), Portes R. and Winter D. (1980), Portes R. et al. (1987). Во многих работах эту группу называют “школой неравновесия”.

По проблеме хронического дефицита при социалистической системе следует упомянуть следующие труды: Крицман Л.Н. (1926), Новожилов В.В. (1926), Kalecki M. (1970, 1972), Holzman F.D. (1960) и Levine H.S. (1966).

Особое внимание читателей обращаю на работы, в которых проблема исследуется в духе идей, высказанных мной по поводу дефицита. Среди них прежде всего следует выделить получившие широкую известность труды Р. Портеса и других приверженцев школы неравновесия. Среди других важных полемических работ см.: Soós K.A. (1984) и Gomulka S. (1985).

Остальные ссылки на крупные исследования в области дефицита можно найти в сносках к главам 11 и 12. Обстоятельный обзор дискуссий содержится в следующих работах: Davis C. and Charemza W.W. (1989) и Brabant J.M. van (1990).

Поэтому, как и в предыдущих главах, мы до поры до времени не будем учитывать внешние связи и воздействия.

Итак, исследование сосредоточено на постоянных, устойчивых чертах системы. Факторы, влияющие на краткосрочные колебания величины и распределения дефицита, затрагиваются лишь мимоходом. Будут рассмотрены те стороны явлений, которые коренным образом отличают классический социализм от других систем и в первую очередь от капитализма.

В центре внимания будет находиться в основном сектор общественной собственности<sup>2</sup>. Официальный и неформальный частный сектор и в связи с ним серый и черный рынки будут упомянуты лишь как один из источников снабжения домашних хозяйств.

Предмету анализа посвящены две главы: в главе 11 описываются явления дефицита и инфляции, а в главе 12 объясняются причины возникновения этих двух взаимосвязанных явлений.

### 11.1. Явление дефицита и экономика дефицита

Возьмем условный пример и схематически представим себе процедуру выбора, перед которым стоит покупатель какого-либо товара, предназначенного для личного потребления, – допустим, домохозяйка, намеренная купить продукты питания. Предположим, что она имеет серьезный план закупок, учитывающий известные ей цены, и что в этом плане фигурирует, в частности, говядина. Если ей не повезет сразу, то процесс покупки растянется и поставит ее перед необходимостью принятия целого ряда решений. Этапы и ответвления этого процесса показаны на рисунке 11.1.

Событие (0) – для покупательницы наиболее предпочтительное: необходимый продукт имеется в первом же магазине, в который она зашла, и сразу же его купила. Для нее эта часть процесса покупок завершена.

Событие (1) – говядина есть в продаже, но покупателям приходится стоять за ней в очереди. Это – знакомая ситуация: при классическом социализме люди очень часто вынуждены долго простаивать в очередях. За одними товарами приходится стоять в реальной, “живой” очереди у прилавка или около дверей магазина. В отношении других об очереди можно говорить лишь в фигуральном смысле – покупатели по мере обращения с заявками получают номера и когда их очередь подходит, им сообщают, что они могут получить свой товар. Возвращаясь к нашей покупательнице, допустим, что нужной ей говядины в продаже нет вообще – ни сразу, ни после стояния в очереди. В этом случае придется делать выбор из нескольких вариантов решения вопроса.

---

<sup>2</sup> В классической социалистической системе официальный и неформальный частный сектор играет весьма незначительную роль, но он быстро набирает вес в период реформ. Поэтому анализ взаимосвязей между частным производством, с одной стороны, и дефицитом и инфляцией – с другой, перенесен в третью часть книги [см. 19.1, 19.5, 23.5].

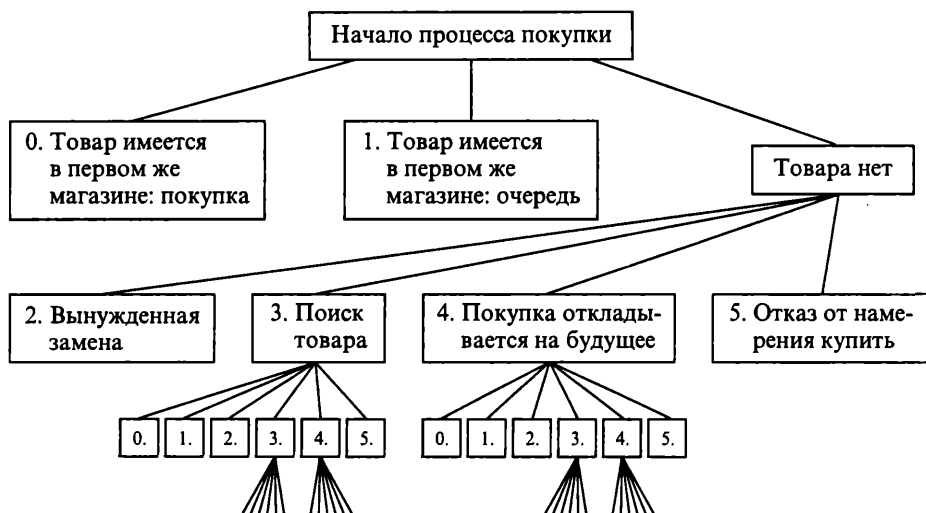


Рисунок 11.1. Процесс покупки

Событие (2) – *вынужденная замена*. Покупательница отказывается от первоначально намеченного товара и ищет то, что в состоянии каким-то образом его заменить. Она может выбрать что-то очень близкое, например, другой вид свежего мяса вместо говядины, или нечто более отдаленное – замороженное или консервированное мясо либо что-то совсем иное – какой-то другой продукт питания. Вынужденная замена может потребовать от покупательницы поступиться качеством и приобрести продукт, который ей не очень нравится, или согласиться уплатить за более качественный продукт дороже, чем она первоначально предполагала; либо ее решение будет сочетанием обеих уступок – и в качестве, и в цене.

Вынужденная замена играет ключевую роль в понимании синдрома дефицита. Ее следует отличать от добровольной замены. Если покупательница из двух взаимозаменяемых продуктов А и Б, которые одинаково доступны с точки зрения предложения, сначала останавливала свой выбор на продукте А, а затем отдала предпочтение продукту Б, потому что изменились ее вкусы или относительные цены этих продуктов, подобную замену можно считать добровольной. Но если она покупает Б, поскольку А нет в продаже, то замена является вынужденной. Некоторые оспаривают корректность моей терминологии, утверждая, что если продукт А становится намного дороже продукта Б, покупка тоже может быть названа вынужденной. Не будем ввязываться в семантические споры. Если в продаже имеются оба продукта, всегда остается возможность выбора между ними, как бы дорог ни был продукт А (например, покупательница, которая несмотря ни на что хочет купить А, может урезать какие-то другие свои расходы). Но ситуация меняется коренным образом, если А совсем отсутствует в продаже. В этом случае дефицит однозначно заставляет покупательницу изменить свой выбор.

Таблица 11.1

**Вынужденная замена на рынке  
легковых автомобилей в Венгрии, 1977 г.**

Заказанная модель	Из 100 респондентов, заказавших данную модель, при свободной продаже предпочли бы:						
	“Трабант”	“Вартбург”	“Шкода”	“Жигули”	“Москвич”	“Польский фиат” (модель 126)	“Дачия”
“Трабант”	47	21	1	19	0	5	1
“Вартбург”	16	7	7	53	0	1	6
“Шкода”	5	10	0	80	0	0	5
“Жигули”	5	30	7	30	1	3	2
“Москвич”	25	25	0	25	0	0	0
“Польский фиат” (модель 126)	25	11	11	39	0	0	0
“Дачия”	0	25	0	50	0	0	0

*Источник:* Kapitány Z., Kornai J. and Szabó J. (1984, p. 239) на основе данных, содержащихся в следующих источниках: Hungarian Market Research Institute (1978), Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1980b), Merkur Car Trading Co. (1980).

*Примечание.* В опросе приняли участие 4120 респондентов; из них 1406 прислали поддающиеся обработке ответы. О частоте вынужденной замены можно судить по сумме чисел, не находящихся на главной диагонали. Суммы чисел по строкам часто меньше 100, ибо некоторые из опрошенных указывали в качестве желаемых модели, не включенные в перечень.

Случай вынужденной замены проиллюстрирован в таблице 11.1. Респондентов, попавших в представительную выборку венгерских покупателей автомобилей, опросили, какую модель они пожелали бы приобрести, если бы все импортные восточноевропейские модели, известные в Венгрии, имелись в свободной продаже – без талонов и без долгого ожидания в очереди. Главная диагональ таблицы показывает долю тех респондентов, которые и при отсутствии ограничений все равно предпочли бы ту же самую модель. Эти люди составляют лишь небольшую часть покупателей, остальные должны были сделать вынужденную замену<sup>3</sup>.

Однако вернемся к нашей покупательнице продовольствия. Она может оказаться не готова сделать вынужденную замену и приступает к поиску говядины в других магазинах. Это – событие (3). Если ей повезет,

<sup>3</sup> Ж. Даниель и А. Шемян на основе анкетного опроса установили, что больше 2/3 жильцов арендного жилищного сектора Будапешта были поставлены перед необходимостью сделать вынужденную замену. Они проживали в жилищах не той площади и не того качества, чем им хотелось бы даже с учетом сложившейся структуры арендной платы (Dániel Z. and Semjén A., 1987).

она найдет говядину во втором магазине и на этом процесс покупки закончится. Но может случиться и так, что ей потребуются зайти в три, четыре или даже больше магазинов прежде, чем она найдет говядину, и максимальное число попыток будет зависеть от ее решимости придерживаться первоначально намеченного плана покупок.

Часто ей приходится слышать – то ли в первом, то ли в последующих магазинах, – что хотя сейчас говядины в продаже нет, но ее скоро завезут. На основе этой информации или прежнего опыта она может решить повременить с покупкой. Итак, событие (4) – это *откладывание* покупки. Примечательно, что деньги, отложенные на будущую покупку, потребитель не тратит в период ожидания. Следовательно, откладывание покупки (или длительный период поисков) сопровождается и *вынужденным сбережением*<sup>4</sup>.

Наконец, наша домохозяйка может совсем отказаться от намерения сделать покупку. Так наступает событие (5).

События (0), (1), (2) и (5) являются альтернативными вариантами завершения процесса покупки. Между тем при наступлении событий (3) и (4), как показывает схема, процесс может завершиться ничем. В случае поиска покупательница постоянно сталкивается со всеми альтернативами и в первом, и во втором, и в следующих магазинах. Та же ситуация возникает, если очередной раунд попыток купить необходимый ей товар возобновляется после одно-, двухнедельного или более длительного ожидания.

События (1–5), вместе взятые, именуются здесь *явлениями дефицита*. Хотя конкретное содержание и последствия этих явлений неодинаковы, все они порождены дефицитом искомого товара и сопряжены для покупателя с неприятностями, неудобством, приводят к убыткам или иным потерям.

Приведенный выше пример описывает явления дефицита, возникающие при покупке товаров и услуг для личного потребления, то есть страдающей стороной выступает домашнее хозяйство. Дефицитным товаром в нашем примере был материальный продукт – говядина. Но аналогичные явления возникают и в отношении так называемых нематериальных услуг: может ощущаться нехватка мест в детских садах, школах и университетах, в больницах и т.д.

Данная классификация полностью применима и к явлениям дефицита, которые наблюдаются при обеспечении средствами производства, сырьем, полуфабрикатами, машинами и оборудованием, а также услугами производственного характера. Только в этом случае страдающей стороной оказывается фирма. Событие (1) – фирма “занимает очередь” к поставщику средств производства, у которого накопилось слишком много заказов. Событие (2) – фирма вынуждена изменить первоначально намеченную технологию и перейти, например, на менее качествен-

---

<sup>4</sup>Необходимо различать вынужденное сбережение, вызванное дефицитом, и вынужденное сбережение, осуществляемое под административным нажимом, например, в результате обязательной покупки облигаций государственных займов [см. 8.3].



ное или более дорогое сырье из-за отсутствия нужного материала. Событие (3) – фирма приступает к поискам необходимого ресурса на предприятиях, выпускающих или складировующих его, либо берет в долг у другой фирмы-потребителя данного ресурса, имеющей его в избытке. Событие (4) – фирма откладывает покупку, ибо располагает еще некоторыми запасами или (при отсутствии таковых) просто потому, что у нее нет иного выбора, хотя это может привести к остановке производства. Наконец, событие (5) – фирма отказывается от покупки именно данного ресурса и меняет ассортимент выпускаемой продукции и структуру ресурсов, необходимых для ее производства.

Среди явлений, связанных с феноменом дефицита в производственном секторе, особо следует отметить дефицит машин, оборудования и строительных мощностей, необходимых для реализации инвестиционных проектов. Это явление мы называем напряженностью в инвестиционной сфере [см. 9.2].

В области найма и использования рабочей силы происходят явления, в значительной мере сходные с теми, которые наблюдаются в процессе материально-технического снабжения предприятий [см. 10.2, 10.5]<sup>5</sup>.

Явления дефицита могут также возникать во внешней торговле и в связи с этим – во внешних финансовых отношениях [см. 14.3, 14.4].

Пришло время ввести понятие *экономики дефицита*. Экономическая система представляет собой экономику дефицита, если возникающие в ней явления дефицита одновременно характеризуются: 1) всеобщностью, то есть имеют место во всех сферах экономики (в торговле потребительскими товарами и услугами, средствами производства, включая инвестиционные товары, в области трудовых ресурсов, во внешней торговле и международных платежных отношениях); 2) частотой возникновения, то есть они не являются исключительными или спорадическими; 3) интенсивностью протекания – они проявляются с большой силой и оказывают глубокое воздействие на поведение хозяйствующих субъектов и окружающую их среду, сказываются на характере и результатах экономических процессов и 4) постоянством, хроническим, а не временным существованием.

Выражения “явления дефицита” и “экономика дефицита” можно использовать для следующей констатации: при классической социалистической системе явления дефицита являются всеобщими, частыми, интенсивными и хроническими, что делает эту систему экономикой дефицита.

---

<sup>5</sup> Исключительно как иллюстрацию приведем пример вынужденной замены и отсрочки (откладывания) в этой сфере. Если нанятый фирмой рабочий не вышел на работу, мастер вынужден импровизировать, поручая его операцию какому-то другому рабочему, возможно, менее квалифицированному и опытному, или в крайнем случае выполнить ее сам. Но возможен и иной вариант: мастер изменяет график производства таким образом, что сначала выполняются другие операции, а операция, которую обычно выполняет отсутствующий рабочий, откладывается на последующее время. Все эти действия требуют усилий, связаны с перебоями в процессе производства и потерями.

Данная констатация подтверждается на практике. Таблицы 11.2–11.4 и многие другие, приведенные в этой и следующей главах, содержат соответствующий статистический материал. Более того, имеется обширная литература, эмпирически подкрепляющая наше утверждение. Однако статистическое доказательство является излишним для тех, кто живет в социалистических странах. Они испытывают бесчисленные разочарования из-за невозможности сделать необходимые покупки, стояния в очередях, вынужденной замены и отсрочки нужных приобретений, что отвращает их жизнь как потребителей и как производителей.

Таблица 11.2

**Очередь на жилье:  
международное сравнение**

Страны	Средний период ожидания в очереди в 80-е годы, лет
Болгария	5–20
Чехословакия	6–8
Восточная Германия	3–4
Венгрия	4–6
Польша	15–30
Советский Союз	10–15

*Источник:* составили для этой книги Д. Сач и И. Тот.

*Примечание.* **Болгария.** В крупных городах все очередники на получение жилья были разделены на 6 групп: 1) семьи, проживающие в очень плохих жилищных условиях (например, на кухне, в подвале, на чердаке); 2) семьи, вынужденные делить одну комнату с другими; 3) семьи, вынужденные снимать жилье или живущие в крайне стесненных условиях (менее 5 кв. м жилья на человека); 4) семьи, живущие в стесненных условиях (5–12 кв. м на человека); 5) семьи, живущие в менее стесненных условиях (12–20 кв. м на человека); 6) семьи, живущие в наилучших условиях (свыше 20 кв. м на человека). Практически на получение государственного жилья могли рассчитывать только семьи, относящиеся к группам (1–4). Средний период ожидания по группам составлял: (1) – 5–6 лет, (2) – 7–8 лет, (3) – 9–10 лет, (4) – 15–20 лет. **Чехословакия.** Приведенный показатель относится к крупным городам в 1987 г. **Восточная Германия.** В среднем по стране в 1982 г. **Венгрия.** Показатель по Будапешту за 1986 г. **Польша.** Данные за 1987 г. по очередникам на покупку субсидируемых кооперативных квартир (в последние годы государственное жилье в Польше не строилось). **Советский Союз.** Практически государственное жилье предоставлялось только семьям, имеющим менее 5–7 кв. м жилой площади на человека.

Явления дефицита имеют место и в капиталистических странах. В некоторых сферах (например, в здравоохранении, образовании и жилищно-коммунальном хозяйстве) они возникают достаточно часто, протекают интенсивно и затягиваются надолго, а в чрезвычайных обстоятельствах, например в военное время, могут стать всеобщими. Однако, если иметь в виду общее, постоянное и нормальное состояние капиталистической экономики, можно утверждать, что она не является экономикой дефицита.

Таблица 11.3

**Очередь на установку телефона:  
международное сравнение**

	Численность очередников в % к числу пользующихся телефоном, в среднем по пятилетиям		
	1971–1975 гг.	1976–1980 гг.	1981–1985 гг.
<i>Социалистические страны</i>			
Чехословакия <sup>a</sup>	25,1	30,2	11,3
Восточная Германия <sup>b</sup>	23,3	36,7	–
Венгрия <sup>a</sup>	36,6	47,2	55,5
Польша <sup>b</sup>	33,6 <sup>a</sup>	45,7	57,1
<i>Капиталистические страны<sup>г</sup></i>			
Австрия <sup>b</sup>	14,1	8,5	2,9
Бельгия <sup>b</sup>	0,8	1,2	0,7
Франция <sup>b</sup>	13,1	7,9	0,9

*Источники:* столбец (1) – Union Internationale des Télécommunications (1980, p. 42, 52, 130, 154, 260), (1982, p. 254); столбцы (2) и (3) – Union Internationale des Télécommunications (1986, p. 56, 66, 150, 180, 280, 288, 348).

<sup>a</sup> Рассчитано на основе общего числа заявок на подключение к основным линиям, включая новые заявки и заявки на переключение номеров.

<sup>b</sup> Рассчитано на основе числа заявок на подключение к основным линиям, включая заявки, выполнение которых пришлось отложить по техническим причинам (отсутствие аппаратуры, кабелей и т.п.).

<sup>a</sup> 1972–1975 гг.

<sup>г</sup> Во многих капиталистических странах все заявки на установку телефона удовлетворяются практически сразу же.

Таблица 11.4

**Очередь на легковые автомобили: международное сравнение, 1989 г.  
(период ожидания, лет)**

Страны	Модели автомобилей					
	“Лада”	“Шкода”	“Москвич”	“Вартбург”	“Трабант”	“Дачия”
Болгария <sup>a</sup>	10–12	5	2	2	1	1
Чехословакия	3–4	–	–	–	–	–
Восточная Германия	17	16	–	14–16	14	15
Венгрия	4–6	6	–	1	0	–
Польша	5–6	6–8	–	3–4	2–3	–
Румыния <sup>b</sup>	–	–	–	–	–	4–6

*Источник:* составлено для этой книги Ж. Капитань, частично на основе данных, содержащихся в: Kapitány Z. and Kállay L. (1989).

*Примечание.* Включены лишь модели, выпускаемые в социалистических странах.

<sup>a</sup> 1988 г.

<sup>b</sup> Автомашины других моделей, кроме “Дачия”, отсутствовали в продаже (или по ним не было данных).

## 11.2. Процесс адаптации спроса

В этом параграфе мы вернемся к поведению покупателя в экономике дефицита, а конкретно – к домашним хозяйствам как покупателям товаров и услуг, предназначенных для личного потребления. Наша цель – проследить намерения покупателей, а не их реальные действия (покупка, вынужденная замена, отсрочка и т.п.). Формирование этих намерений – динамический процесс. Чтобы упростить анализ, опустим технические вопросы, связанные с наблюдением и измерением покупательских намерений, предположив, что эти намерения можно точно определить путем опроса покупателей в какое-то конкретное время.

Первым поставим вопрос: что намерен был бы приобрести покупатель с учетом преобладающих цен, своего дохода и благосостояния, существующих социальных и экономических условий, если бы со стороны предложения не было препятствий к реализации данного намерения. Ответ покупателя на этот вопрос можно считать *воображаемым спросом* (notional demand)<sup>6</sup>.

Поставленный выше вопрос, опять-таки для простоты анализа, мы относим только к таким намерениям покупателя, которые складываются в реально существующей ситуации. Ибо можно было бы задаться и вопросом, каковы были бы его намерения, если бы цены, доход, благосостояние и т.п. отличались от нынешних. В этом случае мы имели бы дело с функцией воображаемого спроса, а ответ на умышленно упрощенный вопрос представляет собой просто какую-то точку на кривой этой функции.

Анализ проблемы, по крайней мере в первом приближении, упрощается также тем, что в качестве объекта исследования берется какой-то конкретный частный вопрос. Для более строгого и полного рассмотрения понадобилось бы проанализировать все намерения относительно купли-продажи всех товаров и услуг<sup>7</sup>.

Второй возможный вопрос: что человек был бы намерен купить, зная все ограничения, существующие со стороны предложения, и соответственно скорректировав свои покупательские намерения<sup>8</sup>. Ответ покупателя на этот вопрос можно назвать *полностью адаптированным спросом* (completely adjusted demand)<sup>9</sup>. Данное понятие поддается описанию в терминах тео-

---

<sup>6</sup> Термин введен Р. Клауэром (Clower R. W., 1965). Более подробно см. Benassy J.-P. (1982).

<sup>7</sup> Здесь требуется некоторое дополнительное пояснение по поводу предположения об отсутствии ограничений со стороны предложения. Фактически оно касается только товаров и услуг, которые опрашиваемый покупатель реально встречал во время предыдущих посещений торговых заведений (хотя на момент опроса они могут отсутствовать), а не тех товаров и услуг, о существовании которых он судит лишь понаслышке.

<sup>8</sup> Говоря о конкретном единичном акте покупки, совершенном конкретным покупателем, нужно обладать детерминистски точной информацией о предложении. Но если речь идет о множестве покупателей и (или) множестве покупок, непрерывно повторяемых во времени, можно применять стохастический анализ.

<sup>9</sup> Это понятие не совпадает с понятием “эффективного спроса” (effective demand) в теории неравновесия. Эффективным спросом на продукт А был бы ответ покупателя на

рии рациональных ожиданий. Этот вид покупательских намерений основан на ожидании ограничений со стороны предложения во время покупки<sup>10</sup>.

Воображаемый и полностью адаптированный спрос представляют собой два теоретически крайних состояния процесса формирования спроса. Между ними находятся многочисленные промежуточные состояния, которым можно дать общее название *частично адаптированного спроса*. От воображаемого спроса они отличаются тем, что покупатель при формировании своих покупательских намерений в какой-то мере учитывает ограничения со стороны предложения, но не располагает точной информацией о них и (или) все еще отказывается с ними считаться. Иными словами, до поры до времени он не может или не хочет отказаться от задуманной покупки под влиянием ограничений со стороны предложения. Далее по тексту термин *адаптированный спрос*, если нет уточнения, может относиться и к полностью, и к частично адаптированному спросу.

Для покупателя путь от воображаемого спроса через частично адаптированный к полностью адаптированному спросу связан с целой чередой разочарований, неудач, гнетущих слухов о возрастающем дефиците и необходимостью как-то адаптироваться к реальной ситуации. Полностью адаптированный спрос – это покупательские намерения человека, окончательно смирившегося с хроническим дефицитом<sup>11</sup>.

Конечно, приведенное здесь описание процесса формирования спроса как ряда последовательных во времени шагов выяснения ситуации и приспособления к ней сильно упрощено. На практике этот процесс носит гораздо менее “регулярный” характер и адаптация спроса к реаль-

---

гипотетический вопрос: сколько продукта А он хотел бы купить с учетом количественных ограничений, возникающих в связи с покупкой (и продажей) всех других товаров и услуг Б, В, Г, Д и др., игнорируя лишь количественные ограничения по продукту А.

Вынужденная адаптация спроса весьма затрудняет (а по мнению некоторых исследователей, вообще делает невозможным) отделение спроса от предложения и построение независимых друг от друга функций спроса и предложения. Кстати, эта проблема сродни той, на которую в 1985 г. указал Р. Лукас (R.E. Lucas), – как разделить поведение частного сектора от оказывающей на него влияние экономической политики государства. К этому сходству обеих проблем идентификации мое внимание привлек Дж. Баркет (J.P. Burkett).

<sup>10</sup> Рассматривая возможности дальнейшего развития моделей неравновесия, В. Харемза подчеркивает важность взаимосвязи между адаптацией спроса и ожидаемой ситуацией на рынке (см. Charemza W.W., 1989).

<sup>11</sup> Там, где нет хронического дефицита и покупательские намерения потребителя не встречают ограничений со стороны предложения, фактически состоявшуюся покупку можно считать точно отражающей покупательские намерения. В этих условиях функцию, описывающую реальное потребление, правомерно рассматривать в качестве собственной функции спроса.

В экономике дефицита подобное допущение неправомерно, ибо фактическая покупка отражает поведение человека после ряда вынужденных адаптаций. По этой проблеме развернулась дискуссия. Многие считают, что в экономике дефицита функция спроса поддается лишь косвенному определению. Например, Ж. Даниель основывает свои оценки функции спроса на наемные жилища в Венгрии на прямом опросе покупателей (Dániel Z., 1989). Л. Подкаминер распространяет параметры функций спроса, определенные для капиталистических стран, на функции, описывающие поведение польских домашних хозяйств (Podkaminer L., 1988).

ностям и ожиданиям предложения происходит на фоне противоречивых сообщений, надежд, неудач, успешных и неуспешных актов покупки. Зачастую покупатель лишь смутно представляет себе собственные намерения. Он импровизирует и, как правило, даже при всем желании в ходе опроса не в состоянии дать надежного ответа.

В процессе адаптации человек может раз и навсегда отказаться от каких-то своих замыслов, так что в дальнейшем они не будут фигурировать даже в качестве воображаемых покупательских намерений. Здесь напрашивается аналогия с явлением, которое в западной литературе по проблемам безработицы называется “отчаявшимся работником” (*discouraged worker*)<sup>12</sup>. После длительных и безуспешных поисков работы многие оставляют попытки найти ее, их имена не регистрируются на бирже труда и они не учитываются в показателях безработицы. Подобно тому, как уход с рынка труда продавца, отчаявшегося в успехе своих попыток найти покупателя, приводит к недоучету реальной безработицы, так и уход с рынка покупателя, обескураженного отсутствием предложения, уменьшает наблюдаемый дефицит товаров.

В то время как адаптированные покупательские намерения человека в отношении дефицитных товаров скромнее воображаемого спроса, его адаптированный спрос на товары, которые можно считать вынужденной заменой, больше воображаемого<sup>13</sup>. Вполне возможно (хотя и не обязательно), что два противоположных отклонения адаптированного спроса погашают друг друга.

Адаптация спроса к предложению не является лишь односторонней корректировкой. Хотя и в меньшей степени, производитель-продавец тоже как-то адаптируется к ожидаемому спросу.

В конечном счете может (хотя тоже не обязательно) возникнуть своеобразное состояние равновесия. Его можно назвать *равновесием вынужденной адаптации* (*forced adjustment equilibrium*). Совокупный спрос всех домашних хозяйств на все продукты, адаптированный к предложению, может быть удовлетворен совокупным предложением, доступным домашним хозяйствам. Возникновение этого равновесия вынужденной адаптации вполне совместимо с постоянным чувством разочарования и безысходности у покупателей, не имеющих возможности удовлетворить свой воображаемый спрос и вынужденных тратить свои деньги на какую-то замену<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Данная аналогия заимствована из статьи Дж. Баркета (Burkett J.P., 1988).

<sup>13</sup> Л. Подкаминер в упомянутом выше исследовании (Podkaminer L., 1988) делает попытку определить воображаемый спрос в Польше в 1965–1978 гг. Он считает, что этот спрос, например, на мясо в Польше был бы значительно меньше фактически предъявляемого, если бы не внешний (экстернальный) эффект ограниченного предложения и искаженных относительных цен.

<sup>14</sup> Рассматриваемое здесь равновесие вынужденной адаптации, возникающее в основном вследствие адаптации покупателей, совместимо с наличием нереализованных запасов на стороне предложения. Данное определение предполагает лишь, что не происходит прогрессирующее увеличение нереализованных запасов.

Возможно, сказанное выше облегчит понимание того, что можно назвать парадоксом экономики дефицита. С одной стороны, потребители испытывают острое недовольство и обоснованно жалуются на нехватку необходимых товаров. С другой стороны, в конечном счете может возникнуть “глобальное равновесие” (если использовать восточноевропейский профессиональный жаргон). Мучительный для покупателя процесс вынужденной адаптации допускает наличие обеих сторон парадокса.

Итак, я сказал, что может (хотя и не обязательно) возникнуть равновесие вынужденной адаптации. Покупатель может не найти приемлемой замены и потратить меньше, чем входило в его первоначальные воображаемые покупательские намерения. Иными словами, в данном случае дефицит порождает вынужденное сбережение. Его причиной может стать временная отсрочка покупки: покупатель откладывает непотраченные деньги и совершает покупку, когда в продаже появляется товар, соответствующий его воображаемому спросу. В этом случае накопленные в результате вынужденного сбережения деньги как бы находятся в состоянии полной готовности быть истраченными<sup>15</sup>. Однако не исключено, что этого не случится. Не исключено также, что покупатель вовсе не делал никаких сбережений для определенных целей, а просто не сумел рационально потратить деньги и впоследствии ему тоже не представилось для этого привлекательной возможности. Если данный процесс приобретает кумулятивный характер, то есть в руках домашних хозяйств накапливается все больше и больше неизрасходованных и не поддающихся расходованию денег, сфера домашних хозяйств все дальше и дальше отклоняется от состояния равновесия вынужденной адаптации, что порождает не только воображаемый, но и реальный избыточный спрос. В этом случае над сферой потребительских товаров и услуг возникает так называемый *денежный навес*, который создает в ней серьезную напряженность.

Наконец, нельзя исключить и такую возможность. Домашние хозяйства могут израсходовать часть своих денег в официальном и неформальном частном секторе, то есть на легальном свободном или сером и черном рынках [см. 8.8]. Хотя часть воображаемого спроса на продукцию государственных фирм остается неудовлетворенной и спрос здесь не достигает состояния полной адаптации, покупатель в конце концов может истратить все деньги, предназначенные для его удовлетворения. Существование параллельных рынков – легального, торгующего по свободным ценам, и серого или черного – может предотвратить (полностью или частично) вынужденное сбережение<sup>16</sup>. Возникающее вследствие этого равновесие также можно считать формой равновесия вынужден-

---

<sup>15</sup> М. Ляцко с помощью эконометрических методов анализа доказала эту важную связь. Реальное совокупное потребление или сбережения населения сильно зависят от состояния предложения легковых автомашин и квартир (Lackó M., 1975). См. также: Simon A. (1977).

<sup>16</sup> Впервые эту идею высказал Г. Гроссман (Grossman G., 1977b).

ной адаптации; только здесь вынужденная замена продукции государственных фирм дополняется покупками на сером и черном рынках<sup>17</sup>.

До сих пор мы говорили о торговле потребительскими товарами и услугами. В других сферах экономики равновесие вынужденной адаптации в том специфическом виде, как оно описано выше, может вообще не возникнуть – здесь преобладает реальный хронический избыточный спрос. Одной из таких сфер являются, конечно, сделки с инвестиционными товарами<sup>18</sup>.

Вопрос о том, в каких сферах экономики обычно возникает равновесие вынужденной адаптации, а какие страдают от хронического избытка спроса, оставим пока открытым. Добавим лишь, что даже в сферах, где такое равновесие в конечном счете устанавливается, неудовлетворенные воображаемые покупательские намерения (и соответственно частично адаптированные намерения) – это не просто какие-то абстрактные величины. Они обладают значительной инерцией и серьезно влияют на поведение как покупателей, так и продавцов. Покупатели, как уже отмечалось ранее, раздосадованы невозможностью реализовать свои первоначальные намерения; и именно это постоянное ощущение безысходности заставляет их “капитулировать” и полностью адаптировать свои планы к реальности. В то же время само наличие воображаемого избыточного спроса вселяет в продавцов уверенность, что они сумеют без особых хлопот сбыть свою продукцию.

Под конец, одно замечание терминологического характера. Некоторые авторы используют выражения “избыточный спрос” и “дефицит” как синонимы. В этой книге, как и в моих прежних работах, я следую общей традиции экономистов из социалистических стран, используя выражения “явления дефицита” или просто “дефицит” в более широком смысле. Имеется в виду не только избыточный спрос, то есть нерезализованные покупательские намерения, но и все формы вынужденной адаптации, включая вынужденное изменение намерений и конкретные действия, связанные с приспособлением к ситуации (вынужденная замена, поиски, откладывание покупки и вынужденное сбережение)<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> По мнению М. Нути, главное объяснение того факта, что некоторые исследования приверженцев школы неравновесия (см. сноску 1) демонстрируют макроэкономическое равновесие на потребительском рынке, заключается как раз в том, что покупатели могут израсходовать свои деньги на неформальном рынке (Nuti D.M., 1986a).

В некоторых странах вынужденные сбережения в национальной валюте могут быть использованы для покупки твердой валюты на черном рынке. В. Харемза и С. Гхатак иллюстрируют это явление на примере Польши (Charemza W.W. and Ghatka S., 1990).

<sup>18</sup> Исследование М. Лацко показывает, что кривая спроса венгерских фирм на инвестиционный кредит весьма чувствительна к изменению его текущего предложения. Тем не менее спрос хронически и значительно превышает предложение, то есть полная адаптация не достигается (Lackó M., 1989).

<sup>19</sup> Это породило некоторые недоразумения во время дискуссии. Термином “избыточный спрос” нельзя заменить слово “дефицит” ни в моих прежних работах, ни в этой книге. В тексте книги выражение “избыточный спрос” используются только там, где речь идет именно об этом, то есть об избыточном спросе как специфической составной части общего явления дефицита.



### 11.3. Горизонтальный и вертикальный дефицит

Явления, рассмотренные в параграфах 11.1 и 11.2, касаются взаимоотношений между продавцом и покупателем. По крайней мере с правовой точки зрения это – горизонтальные отношения. Продавец не стоит выше покупателя в административном смысле, хотя позиции продавца сильнее. Раз так, то назовем эту группу явлений дефицита горизонтальным дефицитом.

Он отличается от вертикального дефицита, проявляющегося в отношениях по вертикали между выше- и нижестоящими [см. 9.2]. Возьмем, например, процедуру утверждения фирме годовых фондов на материалы. Фирма подает заявку о своих потребностях в вышестоящий орган, главк, который в этих взаимоотношениях выполняет функцию распределителя. Распределитель уже получил фонды от стоящего над ним органа – министерства, и это – тот максимум, который он может распределить между фирмами. Как уже говорилось, фирма заинтересована в получении как можно менее напряженного плана, содержащего минимальные задания по выпуску продукции при максимальных лимитах (фондах) на затрачиваемые материалы. В этих условиях сумма представленных заявок превосходит фонды, которыми распоряжается распределитель. Такое расхождение мы и называем вертикальным дефицитом.

Вертикальный дефицит, возникающий в процессе торга между главком и фирмой по поводу выделения материалов, – всего лишь частный случай того явления, которое характерно для всех уровней бюрократической иерархии (оно возникает также в отношениях между главком и министерством, между министерством и центральным органом материально-технического снабжения) и для распределения всех видов производственных ресурсов – идет ли речь о полуфабрикатах, комплектующих, машинах, рабочей силе, фондах заработной платы, лимитах капиталовложений или импорта.

Ситуация, безусловно, отличается от той, когда спрос покупателя превышает предложение продавца. В данном случае мы имеем дело с процедурами, происходящими в рамках бюрократического аппарата и предваряющими реальные сделки, которые произойдут позже: будущий покупатель получает от вышестоящего органа разрешение осуществить впоследствии покупку на собственные деньги. Но связь между двумя видами явлений – горизонтальным и вертикальным дефицитом – очевидна. Именно вероятность возникновения горизонтального дефицита делает для фирмы столь важным получение достаточных фондов на материалы, обеспечивающих ей выгодные позиции в неизбежной конкуренции между покупателями.

Оба вида дефицита взаимозависимы. В процессе торга нижестоящая организация, предвидя горизонтальный дефицит, подает завышенную заявку, усугубляя тем самым вертикальный дефицит.

Специфическое сочетание горизонтального и вертикального дефицита можно наблюдать при распределении потребительских товаров и

Таблица 11.5

**Рационирование в социалистических странах**

Страны	Нормируемые продукты (месячная норма на 1 человека)
Куба	Рис (2,3 кг), сахар (1,8 кг), жир животный (0,46 кг), масло растительное (0,23 кг), бобы (0,46 кг), мясо (0,7–1,0 кг), мясо куриное (0,46 кг), сигареты (4 пачки), сигары (1 шт.), томатная паста (2 банки), молоко: для детей до 6 лет (30 л), для детей 6–14 лет (3 банки сгущенного молока), для людей старше 65 лет (6 банок сгущенного молока). Мыло (1 кусок), хозяйственное мыло (2 куска), стиральный порошок (0,23 кг), полотенце кухонное (1 шт.).
Польша	Кофе, масло сливочное (0,75 кг), мясо (2,5–8,0 кг), сало (0,375 кг), мука (1 кг), рис (1 кг), сахар, шоколад (20 г), сигареты, алкогольные напитки. Бензин <sup>a</sup> (24–36 л), стиральный порошок, мыло, обувь.
Румыния	Хлеб (0,3 кг в день), яйца (10 шт.), макаронные изделия (0,5 кг), мясо куриное (0,5 кг), свинина или говядина (1 кг), масло сливочное (0,1 кг), крупа манная (0,5 кг), рис (0,5 кг), мука пшеничная (0,5 кг), мука кукурузная (1 кг), сахар. Природный газ <sup>b</sup> (153–203 куб. м), электроэнергия (43 кВт·ч).
Советский Союз <sup>a</sup>	Мясо, мука, масло животное, яйца, сахар, сыр.
Вьетнам	Рис (9 кг), макаронные изделия (4 кг), мясо (1 кг), сахар (0,7 кг).
Югославия <sup>c</sup>	Кофе, масло растительное, сахар. Бензин (40 л), стиральный порошок.

*Источник:* составили для этой книги Д. Сач и И. Тот на основе газетной и журнальной информации.

*Примечание.* Таблица характеризует систему rationирования, существовавшую в 80-е годы. Для краткости не указано, когда было введено и когда отменено rationирование того или иного продукта в той или иной стране (или в каких-то регионах этих стран).

<sup>a</sup> Норма отпуска бензина в Польше колебалась в указанных пределах в зависимости от мощности двигателя.

<sup>b</sup> После 1984 г. потребление энергии в Румынии жестко rationировалось. В городах лица, перерасходовавшие энергию, подвергались штрафам, а подачу газа и электроэнергии им отключали до конца месяца.

<sup>c</sup> В некоторых городах и республиках Советского Союза были введены талоны на продукты, перечисленные в таблице.

<sup>d</sup> Система rationирования в Югославии была неодинаковой в разных районах. Например, в Сербии в 1983 г. карточная система действовала в 80 из 114 населенных пунктов.

услуг посредством бюрократической системы рациионирования<sup>20</sup>. Во многих странах в течение длительного времени существовали карточки на продукты питания, а иногда и на промышленные товары широкого потребления. Некоторые примеры этого приведены в таблице 11.5. В большинстве социалистических стран в течение всего классического периода населению рациионируют государственное жилье, телефонную связь, медицинские услуги, места в учебных заведениях и в государственных домах отдыха и санаториях. Некоторые виды рациионирования осуществляются властями, а некоторые – фирмой или учреждением, монополизировавшим выпуск данного товара или предоставление данной услуги, либо общественной организацией (например, профсоюзом) или предприятием по месту работы [см. 10.4]. Пропорции между этими распределителями неодинаковы в разных странах и в разные периоды, но все они играют весьма важную роль в любой классической социалистической экономике.

Дефицит существует во всех странах, где применяется карточная система или другая форма рациионирования. Распределяющий орган или распределяющие учреждения ощущают давление вертикального дефицита. Там, где заявки можно подавать заранее (например, на квартиры или на путевки в дома отдыха), сумма заявок превышает количество благ, имеющихся для распределения. В то же время возникает острый горизонтальный дефицит. Во всех этих сферах потребитель получает рациионируемый товар или услугу бесплатно или по очень низкой цене. Вопрос о том, дефицит ли делает бюрократическую координацию неизбежной или наоборот, будет рассмотрен ниже при анализе причинно-следственных связей [см. 12.3, 12.4].

## 11.4. Дефицит и избыток

В трех предыдущих параграфах рассматривалось только одно явление – дефицит. Теперь пришло время проанализировать явление противоположного свойства – избыток (*surplus*)<sup>21</sup>.

Когда мы имеем дело с единичной сделкой купли–продажи, дефицит и избыток исключают друг друга. Покупатель заходит в магазин в конкрет-

---

<sup>20</sup> В теории неравновесия термин “рациионирование” используется в более широком, фигуральном смысле (см., например, Benassy J.-P., 1982). Наличие избыточного спроса в ряде случаев не оставляет иного выбора, кроме как прибегнуть к применению неких процедур, позволяющих ликвидировать “узкое место”, то есть к распределению предложения. В теории неравновесия все такие процедуры именуются рациионированием – даже те, которые не относятся к административным формам распределения. В этой книге данный термин используется только в его буквальном, обыденном смысле.

<sup>21</sup> Здесь опять возникает терминологическая проблема, с которой мы встречались уже в параграфе 10.1. В своей книге “Дефицит” (Kornai J., 1980) я использовал термин “*slack*” (в русском издании книги “Дефицит” переведен как “резерв” – *прим. ред.*) в качестве антонима термина “дефицит”, причем сохранил это английское слово даже в тексте, написанном на венгерском языке. Целью было избежать одобрительного оттенка, присущего слову “резерв” (*reserve*), и негативного оттенка, который имеет слово “изли-

ный момент времени и с конкретным спросом. Магазин на этот момент располагает необходимым товаром. Если искомый покупателем товар последний из числа имеющихся в магазине, после сделки не возникнет ни дефицита, ни избытка. Но возможны и два других варианта развития событий, которые взаимно исключают друг друга: покупатель либо не находит искомого товара (дефицит), либо после его покупки в магазине остается еще некоторое количество данного товара (избыток). Так что на таком субмикроуровне не могут одновременно возникнуть и дефицит, и избыток.

Ситуация в корне меняется, когда речь идет о нескольких товарах, нескольких покупателях, нескольких продавцах или о более длительном периоде времени. В этом случае могут одновременно возникать и дефицит (какой-то спрос покупателей остается неудовлетворенным), и избыток (у некоторых продавцов товар остается нереализованным).

Тот факт, что классическая социалистическая система является экономикой дефицита, вовсе не исключает существования избытка. Более того, некоторые черты системы прямо способствуют его появлению.

Чем туманнее перспективы приобретения товаров, тем больше у покупателей оснований прибегать к их накоплению (hoarding)<sup>22</sup>. “Накопительская” тенденция характерна и для производственных предприятий, и для организаций непроизводственной сферы, и для домашних хозяйств. Покупатели привыкают приобретать товары впрок, как только они появляются в продаже (конечно, если им это позволяют кошельки), а не когда приходит время их использовать. Накапливаются большие запасы материалов, привлекается излишняя рабочая сила (которая находится в наибольшем дефиците), создаются резервные производственные мощности.

Другим побудительным мотивом к накоплению ресурсов с последующим сокрытием их от вышестоящего распределяющего органа является феномен планового торга [см. 7.5].

Производитель, одновременно выступающий и в качестве продавца, плохо адаптируется к изменениям спроса (по нескольким причинам, рассматриваемым в следующей главе). Негибкость производства приводит к возникновению нереализованных остатков продукции, которые не удается навязать даже покупателям, особенно страдающим от дефицита.

Было бы полезно по отдельности рассмотреть и дать оценку двум группам явлений. Тех, кто страдает от нехватки конкретного товара, ресурса или услуги, не утешает мысль, что где-то в экономике существуют избыт-

---

шек” (excess). Однако термин “slack” в качестве антонима термину “дефицит” не прижился ни в английской, ни в венгерской литературе.

В терминологии англоязычной литературы по данному вопросу нет единообразия, но чаще всего в качестве антонима слову “дефицит” фигурирует слово “избыток” (surplus), который здесь используется и я. Впрочем, когда уместен оттенок одобрения или осуждения, я прибегаю к словам “резервы” и “излишки”.

<sup>22</sup> Ряд математических моделей описывают побудительные мотивы к накоплению товаров. См.: Goldfeld S.M. and Quandt R.E. (1990a, 1990b), Kornai J. and Weibull J.W. (1983), Quandt R.E. (1986).

ки, недоиспользуемые мощности и замороженные запасы. Инерция системы, ее негибкость и наличие множества внутренних трений исключают какую бы то ни было уверенность, что один из видов избытка можно будет со временем использовать для компенсации другого вида дефицита<sup>23</sup>.

Можно показать, что частота и острота возникновения случаев дефицита находится в многогранной зависимости от частоты и остроты возникновения избытка. Некоторые из этих зависимостей легко распознать на графике, напоминающем кривую Бевериджа [см. рисунок 10.2]. В качестве примера рассмотрим следующий случай. Покупатель ищет какой-то конкретный товар. Чем шире ассортимент товаров во всех магазинах, тем меньше магазинов покупатель должен посетить. Или возьмем другой пример: чем больше разнообразие пустующих квартир по площади, качеству и окружающей их природной среде, тем выше шанс, что тот, кто ищет жилье, быстро найдет что-нибудь подходящее. Имеется обратная зависимость между мобилизуемым избытком, доступным покупателю (или потребителю ресурса), и частотой и остротой ощущаемых им явлений дефицита<sup>24</sup>. Сочетание более или менее значительного дефицита с более или менее серьезным избытком характерно для всех экономических систем. Оно вытекает из неизбежных трений в процессах адаптации производства и потребления, спроса и предложения. Только полностью адаптированная система может функционировать без каких-либо потерь, то есть без каких-либо дефицитов и избытков. Специфической чертой социалистической экономики является то, что трения в ней достигают широких масштабов: наличие частых и острых дефицитов сопровождается столь же частыми и острыми избытками, большую часть которых нельзя мобилизовать для улучшения снабжения покупателей или потребителей, и поэтому они остаются невостребованными.

## 11.5. Режимы рынка: рынок покупателя и рынок продавца

Люди, живущие в экономике дефицита, изо дня в день ощущают, что покупатель брошен на милость продавца. Следующим предметом нашего рассмотрения и будет это неравноправие, асимметричная зависимость между покупателем и продавцом.

---

<sup>23</sup> Во многих экономических исследованиях используется понятие “чистого избыточного спроса” на макроуровне. Иными словами, из суммы отдельных случаев избыточного спроса вычитают сумму отдельных случаев избыточного предложения. Разность является показателем того, что может быть использовано системой, обладающей хорошими адаптационными свойствами. Но подобный “чистый” расчет скрывает адаптационную слабость систем, которым присущи сильные трения в рассматриваемом процессе. Более подробно проблемы агрегированного и дезагрегированного измерения дефицита и избытка см. Roland G. (1990).

<sup>24</sup> Математическое моделирование этой взаимосвязи см.: Weibull J.W. (1983, 1984).

Между двумя видами рыночного режима можно провести следующее различие: существует *рынок покупателя* и *рынок продавца*. Слово “режим” здесь подразумевает, что целью проведения такого различия является описание постоянных, а не возникающих лишь на какое-то короткое время, отношений между покупателем и продавцом. Основные характеристики обоих режимов перечислены в таблице 11.6. Задача таблицы и сопровождающих ее комментариев – объяснить оба понятия. Но можно сразу же сделать одно замечание, вытекающее из ранее сказанного [см. 11.1]. Классической социалистической системе присущ рынок продавца, а капиталистической (по крайней мере той ее сфере, которая функционирует в условиях несовершенной конкуренции) – рынок покупателя<sup>25</sup>.

Соответственно рынок продавца можно анализировать на примерах, взятых из классической социалистической системы, а рынок покупателя – на примерах из капиталистической системы, той ее сферы, для которой характерна несовершенная конкуренция. Чтобы сделать сопоставление обоих режимов как можно более полным, придется пойти на некоторые повторения ранее сказанного в параграфах 11.1–11.4.

Таблица 11.6

**Основные характеристики  
рынка покупателя и рынка продавца**

Основные характеристики	Рынок покупателя	Рынок продавца
<i>Чья обязанность?</i>		
1. Информационная деятельность	в основном продавца	в основном покупателя
2. Приспособление к требованиям другой стороны	в основном продавца	в основном покупателя
3. Стремление завоевать расположение другой стороны	в основном продавца	в основном покупателя
4. Последствия неопределенности	в основном лежат на продавце	в основном лежат на покупателе
<i>Чья власть преобладает?</i>		
5. Соотношение сил	покупателя	продавца

<sup>25</sup> Теоретическая модель совершенной конкуренции предполагает наличие полной симметрии: ни продавец, ни покупатель не располагают каким-либо перевесом. В капиталистической экономике существуют сферы, в которых реальные условия приближаются к теоретической модели совершенной конкуренции. Примером может служить рынок зерна, где многочисленные продавцы и покупатели противостоят друг другу на зерновых биржах.

Е. Домар и Т. Сцитовски показали, что режим рынка покупателя может в полную силу развиваться в тех сферах капиталистической экономики, где господствуют различные формы *несовершенной конкуренции* (см. Domar E., 1989 и Scitovsky T. [1951] 1971, 1985). Именно эти формы рынка преобладают в современном капитализме. К данному вопросу я вернусь в параграфе 12.1 в связи с анализом причинно-следственных связей.

В строках таблицы 11.6 характеристики, частично перекрывающие друг друга, представлены раздельно. Это сделано для того, чтобы облегчить понимание разных поворотов проблемы.

1. *Информация.* Для того, чтобы продавец и покупатель могли встретиться друг друга, необходима информация. На рынке покупателя обеспечение подобной информацией является в основном делом продавца, который оплачивает рекламу или рассылает коммивояжеров. Конечно, не остается без дела и покупатель. При широком предложении товаров нелегко сделать действительно правильный выбор. Даже в условиях рынка покупателя различие цен на взаимозаменяемые товары является достаточным стимулом для поиска и обнаружения наиболее благоприятного для покупателя сочетания цены и качества.

На рынке продавца получение информации является в основном заботой покупателя. В классической социалистической экономике реклама почти полностью отсутствует. Если и не домашние хозяйства, то уж во всяком случае предприятия как покупатели направляют своих представителей к продавцам. Покупателю часто стоит немалых усилий узнать, где он может найти необходимый товар.

2. *Приспособление.* На рынке покупателя продавец стремится точнее определить, что нужно покупателю, и максимально приспособиться к спросу с его стороны. Он делает запасы тех товаров, на которые ожидается спрос. Если продавец работает по заказам, то старается выполнять их как можно более пунктуально.

На рынке продавца, наоборот, покупателю приходится приспосабливаться к продавцу. Вынужденная замена, поиск, откладывание покупки, адаптация покупательских намерений к ограничениям со стороны предложения или полный отказ от этих намерений – таковы различные формы вынужденной адаптации, порожденные дефицитом. Конечно, это не означает, что продавец осуществляет полный диктат над покупателем. Ведь продавцу приходится в какой-то мере учитывать вероятный спрос.

3. *Стремление покупателей и продавцов завоевать расположение другой стороны.* На рынке покупателя продавцы конкурируют между собой за расположение и доверие покупателя и, в конечном счете, за его готовность совершить покупку. Поэтому данную ситуацию с полным основанием можно также назвать конкуренцией продавцов.

В условиях совершенной конкуренции общепринятый уровень цен формируется в результате обезличенных процессов. Так что и продавцы, и покупатели должны воспринимать цену как нечто данное рынком. Практически этот вид рынка возникает только при биржевой торговле стандартными товарами, все качественные параметры которых хорошо известны (как в уже упоминавшемся примере с зерном). Поскольку и цена, и качество определены, продавцу и покупателю остается принять лишь одно решение: какое количество товара они хотят соответственно продать и купить. (Конечно, существует еще одно возможное решение – вообще ничего не продавать и не покупать.)

Совсем другая ситуация возникает в условиях несовершенной конкуренции – при торговле нестандартными товарами, имеющими разные характеристики. Продавцы всех таких товаров являются в какой-то мере “монополистами”, идет ли речь о качестве товара (или услуги) или о месте (времени) продажи, которые отличают одних продавцов от других. В данном случае цена не задается извне – ее назначает сам продавец<sup>26</sup>.

Продавцы могут отбить покупателей у конкурентов при продаже сходных, но не абсолютно идентичных товаров, запросив лишь более низкую цену. Кроме того, они могут вступить в неценовую конкуренцию, стремясь завоевать покупателя (повторим сказанное в пунктах 1 и 2) более убедительной рекламой, используя более умелых коммивояжеров либо лучше угадывая потребности покупателя. К этому могут быть добавлены и другие усилия. Продавцы стараются держаться по отношению к покупателю дружелюбно и вежливо. Они предлагают множество дополнительных услуг или оказывают их более качественно, чем конкуренты, расширяют ассортимент товаров, делают привлекательную и тщательную упаковку, сокращают сроки поставки либо соглашаются на более выгодные для покупателя условия платежа или кредита. Но самым важным оружием в борьбе за покупателя является улучшение качества товаров и обновление продукции<sup>27</sup>.

Все эти честные усилия идут нога в ногу с беспардонными попытками манипулировать покупателями с помощью недобросовестной рекламы, чисто внешних изменений товара и показных нововведений. Коррупция существует во всех обществах. На рынке покупателя продавец старается “подкупить” клиента.

На рынке продавца ситуация обратная. Здесь за продавца конкурируют между собой покупатели или, точнее, за его готовность продать товар. Об усилиях покупателя, направленных на получение информации, и его готовности приспособливаться уже говорилось. К этому можно добавить несколько слов о действиях продавца, которые по характеру прямо противоположны тем, что были перечислены выше. Продавец ведет себя с покупателем недружелюбно, а то и просто невежливо, в то время как покупатель старается польстить продавцу и завоевать его расположение. И если на рынке покупателя продавец старается “подкупить” клиента, то на рынке продавца, наоборот, покупатель готов к переплате, чтобы получить нужный товар. Предприятия содержат специальный штат экспедиторов (или “толкачей”, как их называют в Рос-

---

<sup>26</sup> Различие между теми, кто сам назначает цену, и теми, кто ее принимает как заданную рынком, впервые провел Тибор Сцитовски. Относящиеся к капитализму фрагменты данной главы в значительной мере основываются на уже упоминавшихся работах Т. Сцитовски и Е. Домара.

<sup>27</sup> Зависимость между качеством товара и режимом рынка формализована в статье, написанной мною в соавторстве с Й. Вейбулом (Kornai J. and Weibull J.W., 1983). Усилия продавца, направленные на завоевание покупателя, при двух рыночных режимах смоделировал М. Вейтцман (Weitzman M.L., 1987).



сии) [см. 6.4], которые достают необходимые их фирме производственные ресурсы, используя личные связи, оказывая какие-то услуги или попросту прибегая к взяткам. Ассортимент товаров скуден, упаковка небрежна и непрочна, а доставкой купленного товара вынужден заниматься сам покупатель. Производитель или продавец, работающий по заказам, назначает длительные сроки их исполнения, но даже они часто не соблюдаются. Как правило, продажа в кредит не практикуется<sup>28</sup>. Но, пожалуй, наиболее тяжелым побочным эффектом рынка продавца является отсутствие конкуренции, побуждающей производителя повышать качество товаров и обновлять продукцию.

4. *Неопределенность*. Экономические процессы всегда протекают в условиях неопределенности: ни один продавец не знает точно намерений и потенциальных возможностей других продавцов или покупателей и, наоборот, ни один покупатель не представляет точно намерений и возможностей других покупателей и продавцов. Эта проблема тесно связана с получением информации (см. пункт 1), но рассмотренные заслуживают и другие ее аспекты.

В условиях неопределенности необходимо иметь резервы. Рынок покупателя и рынок продавца различаются между собой и тем, кому приходится делать запасы. На рынке покупателя – в основном продавцу. Производитель или продавец товаров, технический характер которых предполагает продажу со склада, обычно создает определенные запасы продукции. Там же, где технический характер товаров диктует производство или поставку по заказам, приходится держать значительные резервные мощности. Впрочем, резервные мощности обычно имеют и предприятия, работающие на склад. Запасы готовой продукции и резервные мощности необходимы для того, чтобы продавец мог быстро приспособиться к запросам покупателей – по возможности ни один из них не должен остаться неудовлетворенным или разочарованным и уйти к конкуренту.

На рынке продавца значительные запасы готовой продукции нельзя накопить хотя бы потому, что покупатели с ходу разбирают весь выпущенный товар, если только речь не идет о неликвидных запасах какой-либо бесполезной продукции. Не существует и по-настоящему резервных мощностей. Вышестоящие организации стараются дать предприятиям задания “под завязку” мощностей. И если даже предприятие в процессе планового торга преуспеет в сокрытии части своих мощностей, оно не станет использовать этот резерв ради покупателя. В этом случае резерв мощностей не может считаться мобилизуемым.

Явления дефицита и неопределенность материально-технического обеспечения заставляют предприятия создавать большие запасы мате-

---

<sup>28</sup> В некоторых социалистических странах, наоборот, покупатель кредитует продавца. В качестве примера можно привести Венгрию, где до 1989 г. существовала практика, согласно которой для постановки в очередь на покупку легкового автомобиля необходимо было внести задаток в размере половины стоимости машины.

риалов, необходимых для производства [см. 11.4]. Чтобы восполнить отсутствие у поставщика мобилизуемых резервных мощностей, покупателям в ряде случаев приходится самим налаживать производство необходимых им материалов. Даже домашние хозяйства вынуждены зачастую действовать по принципу “сделай сам”. При классическом социализме это типично для предприятий, высокая степень вертикальной интеграции<sup>29</sup> которых объясняется в основном синдромом дефицита. Любое машиностроительное предприятие по возможности обзаводится собственным литейным цехом и даже строительным управлением, не говоря уже об изготовлении комплектующих узлов и деталей, не полагаясь на внешних поставщиков (а то и вовсе не надеясь найти их).

Сказанное выше позволяет понять таблицу 11.7, в которой приводится международное сравнение состава запасов. Данные таблицы явно свидетельствуют, что в странах с рынком покупателя структура запасов от-

Таблица 11.7

**Соотношение между запасами производственных ресурсов  
и готовой продукции: международное сравнение**

	Отношение производственных запасов материальных ресурсов к запасам готовой продукции в обрабатывающей промышленности в среднем за период 1981–1985 гг.
<i>Социалистические страны</i>	
Болгария	5,07
Чехословакия	3,07
Венгрия	6,10
Польша	4,49
Советский Союз	3,16
<i>Капиталистические страны</i>	
Австрия	1,06
Австралия	1,36
Канада	0,92
Финляндия	1,92
Западная Германия	0,71
Япония	1,09
Норвегия	1,10
Португалия	1,66
Швеция	0,81
Великобритания	1,02
Соединенные Штаты	1,02

*Источник:* составил для этой книги А. Чикан.

<sup>29</sup> Здесь слово “вертикальный” применяется в ином значении, чем в главе 5, где оно использовалось для характеристики отношений подчиненности и субординации. В данном случае, согласно терминологии, принятой в литературе об организации производства, оно обозначает последовательность этапов производственного процесса.

вечает требованиям современной организации производства и характеризуется сравнительно небольшой долей производственных запасов материальных ресурсов и относительно высокой долей запасов готовой продукции. В странах с рынком продавца ситуация обратная. Приведенные индексы очень стабильны. Они мало чувствительны к краткосрочным колебаниям состояния экономики и поэтому являются весьма удобным инструментом для статистической идентификации типа рыночного режима, иными словами, для определения рынка продавца и рынка покупателя.

Вследствие неопределенности отдельные субъекты хозяйства неизбежно терпят убытки, даже если они ведут кропотливую работу по сбору информации и держат значительные запасы. На рынке покупателя убытки в основном несет продавец. Некоторые из конкурирующих между собой продавцов менее опытны или менее удачливы в оценке ожидаемой ситуации. Поэтому они получают меньшие прибыли или даже оказываются на грани банкротства. Что касается покупателей, то в данном случае фактор неопределенности затрагивает их в меньшей степени.

На рынке продавца, наоборот, почти все последствия неопределенности ложатся на плечи покупателей. Если покупатели неверно оценивают ситуацию или не имеют нужных связей (либо им просто не повезло), они не получают необходимого товара и вынуждены приспособляться. Продавцам же не о чем беспокоиться. Они не ошибутся, полагая, что им удастся сбыть всю свою продукцию, а если, паче чаяния, возникнут какие-то трудности, их можно будет преодолеть благодаря патернализму и сопутствующим ему мягким бюджетным ограничениям.

5. *Соотношение сил.* Пришло время подытожить главные характеристики обоих режимов рынка. Кто сильнее? Чья власть преобладает? Кто может заставить другого делать то, что по своей воле тот бы делать не стал? Продавец господствует на рынке продавца, а покупатель – на рынке покупателя. Причем речь идет не о двух возможных дискретных состояниях. Существует целая шкала соотношения сил<sup>30</sup>. Даже если не представляется возможным точно градуировать эту шкалу, достаточно сказать, что продавец может обладать, скажем, небольшим, средним или очень значительным перевесом сил над покупателем, и наоборот. Оставаясь в рамках более узкой проблемы дефицита, сказанное означает, что от частоты, распространенности и интенсивности явлений дефицита зависит, насколько продавец сильнее или слабее покупателя и в какой мере последний отдан на милость продавца.

---

<sup>30</sup> Многие авторы используют понятие *суверенитет потребителя*. Если придать этому выражению теоретическую завершенность, оно означает некое состояние на самом краю шкалы, когда вся власть сосредоточена в руках потребителя. Фактически, однако, ситуация никогда не бывает столь экстремальной и ясной. Даже в условиях, когда покупатель имеет подавляющее преимущество, речь может идти только о разделении власти, ибо и продавец обладает какой-то возможностью воздействовать на покупателя. Выражение “суверенитет потребителя” следует интерпретировать шире – для обозначения такого режима рынка, при котором покупатель имеет бесспорное преимущество перед продавцом.

В каждой конкретной стране соотношение сил может быть неодинаковым в разное время и в разных отраслях. Вполне вероятно, что в период между 1978 и 1980 гг. преимущество продавца над покупателем уменьшилось в Чехословакии и увеличилось в Венгрии и что в обеих странах это преимущество было более ощутимым в государственном жилищном секторе, чем, скажем, в швейной промышленности. Однако в данной книге я не намерен рассматривать такие краткосрочные межвременные и межотраслевые различия. Предметом сравнения в таблице 11.6 являются устойчивые свойства двух режимов, их природа.

Взаимоотношения между продавцом и покупателем принадлежат к числу наиболее важных общественных отношений. В свое время Маркс в поисках метафоры обратился к греческой драме. В ней использовались маски трагические и комические, маски героев и откровенных злодеев. При этом действительное выражение лица актера, скрытого за маской, не имело значения; роль, которую он играл в драме, выражала его маска. Так и в общественных отношениях мы имеем дело с такими же масками. Нельзя сказать, что на рынке покупателя собрались доброжелательные продавцы, а на рынке продавца – недоброжелательные. Поведение продавца по отношению к покупателю – дружелюбное, внимательное в первом случае и враждебное, грубое во втором случае – целиком определяется ситуацией, собственными интересами продавца и ролью, которую он играет в сложившихся условиях. Один и тот же человек, выступая в роли продавца, грубит покупателю, но оказавшись на его месте приходит в ярость от невнимательного к себе отношения. В конечном счете это – общественные отношения, в которых сила разделена между продавцом и покупателем в пользу одной стороны и в ущерб другой.

Здесь необходимо опять отвлечься для короткого замечания терминологического характера. Хотя обстоятельный анализ причинно-следственных связей будет дан позднее, уже теперь ясно, что между массовыми, хроническими явлениями дефицита, с одной стороны, и преобладающей ролью бюрократического механизма координации – с другой, существует тесная связь. Это предположение косвенно подтверждается общеизвестным фактом, что массовый, длительный дефицит не возникает в экономиках (или определенных сферах этих экономик), где бюрократическое вмешательство ограничивает рыночный механизм координации только в небольшой степени. Поэтому не вполне корректно называть “рынком продавца” такой вид координации, который почти или полностью лишен рыночного характера. Тем не менее я был вынужден использовать в книге это выражение, поскольку оно преобладает в других трудах, посвященных данной проблеме<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> Позвольте сделать замечание личного характера. Моя книга “Антиравновесие” (Kornai J., 1971) была первой, где содержалось методологическое сравнение двух ситуаций и подробно описывалось то, что в этом параграфе названо “рынком покупателя” и “рынком продавца”. В упомянутой книге была сделана попытка ввести другую терми-

## 11.6. Нормальный дефицит и нормальный избыток

При рассмотрении любой системы одной из важнейших ее характеристик является присущий ей режим функционирования рынка. Закономерной чертой классической социалистической системы выступает преобладание рынка продавца, иными словами, то, что эта система является экономикой дефицита.

Хотя эта черта свойственна всем без исключения классическим социалистическим системам, все же острота дефицита и степень власти продавца над покупателем неодинаковы в разных странах, а в каждой данной стране различаются по сферам экономики и периодам времени. Ситуация в этом отношении заметно различается.

Анализ станет проще, если ввести понятия *нормального дефицита* и *нормального избытка*<sup>32</sup>. Эти категории не являются универсальными. Их применение оправдано лишь в том случае, когда в какой-то конкретной стране дефицит или избыток наблюдается довольно длительный период времени и является в той или иной мере устойчивым. Допустим, рассматривая ситуацию с точки зрения межвременной средней за длительный период, о стране А можно сказать, что в ней потребителям приходится ждать государственную квартиру обычно 8 лет, а легковой автомобиль – 6 лет. Хотя данные поквартальных наблюдений колеблются вокруг этих средних 8-ми и 6-ти лет, сильно от них они не отклоняются. Всегда имеется список ожидающих и время пребывания в очереди редко превышает названные средние. Тем временем в стране Б, если опять-таки взять средние значения за довольно длительный период, люди ждут квартиру только 3 года, а машину – 2 года. В нашем примере обе страны являются экономиками дефицита, и в их жилищном и автомобильном секторах действует режим рынка продавца. И все же тот факт, что нормальный дефицит в стране А острее, чем в стране Б, означает немаловажное различие между ними. Конечно, указанные сроки ожидания в очереди – всего лишь пример, приведенный для иллюстрации. Можно было бы дать аналогичный анализ нормальных значений многих других показателей – от доли вынужденных замен до числа магазинов, кото-

---

нологию, называя рынок покупателя “давлением” (pressure), а рынок продавца – “отсосом” (suction). В основе этих терминов лежала метафора: товары движутся по трубопроводу, и в одном случае они перемещаются к покупателям под давлением продавцов, а в другом – отсасываются самими покупателями.

Преимущество этой пары терминов заключается в том, что они избегают слова “рынок”, которое в данном контексте лишь вводит в заблуждение. Приходится признать, однако, что предложенная мной пара терминов “давление – отсос” не получила широкого распространения. Было бы донкихотством упорствовать в терминах, не прижившихся среди экономистов (хотя, по моему мнению, они точнее). Поэтому здесь я пользуюсь выражениями “режим рынка”, “рынок продавца” и “рынок покупателя”.

<sup>32</sup> Попытка дать формализованное описание нормального дефицита была предпринята мной и Й. Вейбулом (Kornai J. and Weibull J.W., 1978).

рые приходится посещать, прежде чем покупка будет осуществлена, или же взять соотношение отклоненных и принятых заказов.

Численные характеристики нормального дефицита и нормального избытка или, говоря обобщенно, *нормального состояния* (в динамическом контексте – *нормальной траектории*) экономики не остаются постоянными. Даже в рамках классической системы могут наблюдаться изменения внешней и внутренней политической ситуации или структуры политических и экономических институтов общества, порождающие новое нормальное состояние. Такие перемены могут происходить, например, при переходе от мирной к военной экономике и наоборот, при смене политики высоких темпов роста политикой более умеренного роста и т.п.

Классический социализм никогда не переходит из режима рынка продавца в режим рынка покупателя, он не перестает быть экономикой дефицита. Но и в этих условиях важно определить масштаб нормального дефицита и нормального избытка при различных исторических обстоятельствах. Стоит также проследить, как в конкретной стране в рамках определенного исторического периода различные показатели дефицита и избытка колеблются вокруг их нормальных значений из года в год и из квартала в квартал: в системе действуют специфические механизмы, которые, хотя и допускают кратковременные колебания, систематически возвращают дефицит и избыток к величинам, близким к их нормальному значению. Эти механизмы более обстоятельно будут рассмотрены в следующей главе, посвященной анализу причинно-следственных связей.

Сказанное выше не представляется возможным подкрепить всеобъемлющим международным сравнением. Было бы весьма полезно регулярно наблюдать за явлениями дефицита и избытка, измерять их и публиковать результаты, но, к сожалению, этого не делалось ни в одной социалистической стране. Ситуация такова, как если бы капиталистические страны никогда не публиковали показателей по специфической для их системы проблеме – безработице. То обстоятельство, что задача измерения дефицита и избытка исключительно сложна, не может служить оправданием для официальных статистических органов. В настоящее время имеется немало известных показателей, пригодных для комплексного анализа явлений дефицита и избытка, процесса вынужденной адаптации, поведения и взаимоотношений продавца и покупателя<sup>33</sup>. Некоторые спорадические данные о дефиците представлены в этой и следующей главе. Но даже эти немногие примеры подтверждают возможность наблюдения и измерения явлений дефицита<sup>34</sup>.

---

<sup>33</sup> Приемлемая методология синтеза многочисленных частных показателей, характеризующих различные фазы дефицита, избытка и вынужденной адаптации, в пригодные обобщающие показатели так и не была предложена. Между тем они чрезвычайно важны для теоретического анализа и регулирования экономики.

<sup>34</sup> Что касается измерения избытка, нет оснований говорить об особых трудностях. В статистической практике капиталистических стран освоена методология измерения безработицы и загрузки производственных мощностей, которую можно было бы заимствовать с некоторыми модификациями.

Дефицит и избыток вызывают потери, о чем пойдет речь в параграфе 12.11. Но они являются привычной, нормальной составляющей того порядка жизни, который сложился при данной системе. И это оправдывает использование терминов “нормальный дефицит” и “нормальный избыток”. Никого не удивляет нехватка товаров или необходимость стоять в очередях – домохозяйки, снабженцы производственных предприятий, мастера и рабочие приспособили свой образ жизни и нормы своего поведения к нормальным условиям экономики дефицита<sup>35</sup>.

Нормальное состояние – понятие, связанное с равновесием. Последнее имеет несколько значений, так что требуется некоторое концептуальное пояснение. В широком смысле равновесие означает устойчивое состояние динамической системы. Именно так это понятие трактуется в математической теории динамических систем и в естественных науках, использующих ее аппарат. Данное понятие лишено оценочного характера: никто не скажет, что равновесное состояние какой-то химической системы – это “хорошо”. Многие экономисты именно так воспринимают равновесие. В этом смысле система находится в неравновесии, когда она отклоняется от собственного равновесного состояния, от обычного для нее устойчивого положения. В таком значении в макроэкономической теории Кейнса используется термин “равновесие безработицы”: системе свойствен нормальный, типичный для нее уровень безработицы и существуют механизмы, восстанавливающие безработицу на привычном уровне в случае отклонения от него. В этом же смысле можно говорить о *равновесии дефицита* (shortage equilibrium) как синониме нормального дефицита<sup>36</sup>.

Другие экономисты используют понятие равновесия в более узком смысле, имея в виду желательное состояние равенства между спросом и предложением. В теоретических работах для обозначения такого особого вида равновесия используется определение “равновесие по Вальрасу”. Конечно, в этом более узком смысле экономика дефицита никогда не бывает в состоянии равновесия. Если быть более точным, в некоторые периоды и в некоторых сферах экономики возникает специфическое равновесие, названное в параграфе 11.2 равновесием вынужденной адаптации. Но и оно сопровождается многочисленными несоответствиями между спросом и предложением и про-

---

<sup>35</sup> Венгерский социолог Я. Кенеди в работе, первоначально распространенной нелегально, а впоследствии переведенной на английский язык (Kenedi J., 1981), дал сатирический очерк осуществления одного приватного строительного проекта. В нем описываются муки, связанные с поисками необходимых материалов и квалифицированных рабочих, говорится о регулярности, с которой приходилось прибегать к взяткам. Это – верное жизненное описание того, как граждане социалистической страны вынуждены приспосабливаться к экономике дефицита.

<sup>36</sup> В таком более широком смысле Э. Малинво говорит о кейнсианском и классическом равновесии безработицы (Malinvaud E., 1977), а Дж. Стиглиц и Э. Вейс – о равновесии распределения кредитов и о равновесии избыточного спроса (Stiglitz J.E. and Weiss A., 1981).

явлениями дефицита, приводящими к большим потерям, как это было показано в параграфах 11.1–11.5<sup>37</sup>.

## 11.7. Открытая, объявленная и скрытая инфляция

Взаимосвязь между дефицитом и инфляцией будет рассмотрена в следующей главе. Здесь же нам предстоит прояснить несколько понятий и высказать несколько соображений, относящихся к явлению инфляции.

Инфляция не относится к процессам, специфически присущим какой-либо системе: она может возникнуть при любой системе. Инфляция всегда связана с давлением на цены большого числа (а не просто нескольких) товаров и на общий уровень цен в сторону их повышения. Источниками такого давления могут быть избыточный спрос, растущие издержки производства товаров и услуг или сочетание того и другого. Последствия роста спроса и издержек обычно тесно взаимосвязаны.

Случай, когда рыночное равновесие сразу и окончательно адаптировалось к единственной волне повышения цен, нельзя считать инфляцией, которая всегда представляет собой динамический процесс: чтобы вызвать инфляцию, первоначальное давление на цены в сторону их повышения должно постоянно воспроизводиться.

Если уровень цен неуклонно растет, не встречая противодействия со стороны государства, принято говорить об *открытой инфляции*. Если же повышение уровня цен (и обычно сопровождающее его повышение уровня номинальной заработной платы) замедляется или даже приостанавливается в результате принятия мер административного контроля над ценами (и обычно над заработной платой), говорят о *подавленной инфляции*<sup>38</sup>.

В таблицах 11.8. и 11.9 представлена официальная статистика цен некоторых стран, вопрос о надежности которой требует отдельного рассмотрения. Но даже из официальных цифр по Советскому Союзу следует, что в течение длительного времени там имела место весьма

---

<sup>37</sup> Результаты, полученные представителями школы неравновесия с помощью эконометрических моделей, можно согласовать с приведенной выше линией аргументации, если не в терминологическом, то в содержательном отношении (см. работы, указанные в сноске 1). Используя свойственный для данной школы аппарат, они описывают краткосрочные (годовые) колебания социалистической экономики вокруг нормального (постоянного) для нее состояния, то есть вокруг равновесия дефицита. Упомянутые исследования охватывают потребительские рынки, где может сложиться равновесие вынужденной адаптации в смысле, определенном в параграфе 11.2.

Я сохраняю возражения, высказанные мною в прежних работах, относительно интерпретации макроэкономических результатов школы неравновесия и используемой ею терминологии. Истолкование краткосрочных колебаний как случаев сползания системы в общий “избыточный спрос” или общее “избыточное предложение” может вызвать ложную ассоциацию идей.

<sup>38</sup> Концептуальное рассмотрение инфляции вообще и подавленной инфляции, в частности, см. Hansen B. (1951). Об инфляции в социалистических странах и связанных с ее исследованием терминологических проблемах см. Nuti D.M. (1986a).



Таблица 11.8

**Официальный индекс цен в Советском Союзе:  
долгосрочные ряды**

Периоды	Среднегодовые темпы прироста розничных цен, %
1928–1937 гг.	20,5
1938–1940 гг.	5,9
1941–1947 гг.	18,1
1948–1957 гг.	–8,2
1958–1976 гг.	0,0
1971–1975 гг.	–0,1
1976–1980 гг.	0,6
1981–1985 гг.	1,0
1986–1989 гг.	2,1

*Источники:* 1928–1975 гг. – Nuti D.M. (1986a, p. 42–44); начиная с 1976 г. – United Nations (1990a, p. 136).

Таблица 11.9

**Уровень инфляции: международное сравнение,  
1960–1980 гг.**

	Среднегодовые темпы прироста потребительских цен, %
<i>Социалистические страны</i>	
Болгария	4,05
Чехословакия	2,79
Восточная Германия	1,21
Венгрия	3,70
Польша	4,97
Советский Союз	2,30
<i>Капиталистические страны</i>	
Австрия	4,70
Финляндия	8,06
Греция	7,82
Западная Германия	3,95
Ирландия	9,24
Италия	9,08
Испания	10,05

*Источник:* Pryor F.L. (1985, p. 123).

высокая открытая инфляция. Несмотря на жесткий контроль центра над ценами и заработной платой, классическая социалистическая система оказалась не в состоянии обеспечить полную стабильность цен.

Тем не менее после первой волны инфляции, прокатившейся по социалистическим странам по окончании Второй мировой войны, многие из них сумели, по крайней мере согласно данным официальной статистики, достаточно прочно стабилизировать уровень цен. Это – одно

из достижений, о котором часто говорят представители официальной идеологии, охотно проводящие сравнение со многими капиталистическими странами, где темпы инфляции были значительно выше.

Однако возникает вопрос: насколько надежна эта официальная статистика? Измерение уровня цен в любой стране связано со множеством методологических проблем. Там, где существует политическая свобода, где ученые свободно проводят свои исследования, любое искажение в официальных сводках может быть оспорено независимыми экспертами или профессиональными представителями определенных слоев населения, например, исследователями, работающими по заказу профсоюзов. Со всем другая ситуация наблюдается при классической социалистической системе, где монополия на ведение статистики цен всецело принадлежит центральным статистическим органам и где нет возможности подвергнуть их расчеты открытой критике. Более того, руководители национальной экономики непосредственно заинтересованы в максимально возможном сокрытии действительного масштаба инфляции. Если стабильность цен выдается пропагандой за величайшее достижение, признание того факта, что уровень цен все-таки повышается, сводит на нет аргументы приверженцев системы. Кроме того, высокие темпы экономического роста, которые тоже считаются огромным достижением, будут выглядеть значительно скромнее, если при расчете объемов производства в постоянных ценах использовать более высокий дефлятор. Таким образом, признание существующего роста цен ослабляет и этот аргумент самолегитимации системы. Официальная статистика, искаженная различными способами, в той или иной мере прячет наличие *скрытой инфляции*.

Не следует смешивать скрытую и подавленную инфляцию. Подавление инфляции означает, что цены не растут несмотря на давление в сторону их повышения, в то время как при скрытой инфляции цены в действительности растут, хотя официальная статистика отрицает факт их роста. В этом смысле общая открытая инфляция состоит из двух компонентов: инфляции, объявленной официальной статистикой, и скрытой инфляции<sup>39</sup>.

Заглянув за официальный фасад, можно обнаружить случаи сознательного искажения агрегированных показателей и общего индекса цен. И хотя такую возможность нельзя исключить, нет убедительных доказательств подобных действий. Однако индекс цен можно исказить и не прибегая к грубой фальсификации. Стоит упомянуть четыре приема.

1. Общий индекс цен основывается на отчетах, поступающих снизу – от производственных и торговых предприятий. Поскольку каждый от-

---

<sup>39</sup> Утверждение, что скрытая инфляция является одной из составных частей открытой инфляции, звучит несколько парадоксально. Тем не менее такой терминологический подход можно принять как получивший широкое распространение.

Путаница с терминами исчезает, если в данном контексте слово “открытая” не увязывать с откровенным и честным признанием истины. В действительности речь идет о том, что процесс ценообразования открыт инфляционному давлению, не встречающему административного противодействия.

чет проходит несколько уровней иерархии, орган, препровождающий его наверх, сознает, что повышение цен добром для него не кончится. Поэтому в его интересах утаить любой ощутимый рост цен<sup>40</sup>. Так что в центральное статистическое управление поступают сводки, уже содержащие “предварительное” искажение.

2. Предприятия часто прибегают к замаскированному повышению цен [см. 8.4, 8.6]. Хотя прибыль не является для них вопросом жизни или смерти и они не впадают в отчаяние, если баланс сведен с убытком, все-таки они чувствуют себя спокойнее, когда убытков удастся избежать путем повышения цен, не обращаясь к вышестоящей организации за помощью.

В случае увеличения издержек производства предприятия зачастую стараются избежать официального признания этого факта в показателях роста текущих административно устанавливаемых цен. Гораздо проще внести в изделие какое-то небольшое изменение, после чего оно становится “новой продукцией”, для которой можно скалькулировать новую цену. Калькуляция часто заранее включает ожидаемое увеличение издержек, которое признается при принятии решения о новой административной цене. В таких случаях органы, ведающие ценообразованием, посвящены в реально происходящее, но их мотивация (желание продемонстрировать “стабильность цен”) совпадает с интересами предприятия, что заставляет их закрывать глаза на всю эту процедуру.

Добавим, что предприятие заинтересовано в замаскированном повышении цен еще и потому, что это облегчает выполнение производственного плана, рассчитанного в действующих ценах.

3. При расчете индексов цен должен быть соблюден статистический принцип сопоставимости. При сопоставлении уровней цен двух разных лет необходимо учитывать лишь те товары и услуги, которые в предшествовавшем году имели точно такое же качество, как и в текущем. Вообще говоря, такому строгому критерию полностью отвечают только стандартизированные товары. Что же касается прочих, дифференцированных товаров, то из-за непрерывных изменений их качества критерий сопоставимости не соблюдается.

При отсутствии административного управления ценообразованием, когда в полной мере задействован рыночный механизм, движение цен на стандартизированные и дифференцированные товары находится в тесной взаимозависимости. Цены обеих групп формируются свободно, и невозможно, чтобы цены стандартизированных товаров отставали от цен дифференцированных товаров, ибо в этом случае первые просто не будет

---

<sup>40</sup> Венгерская исследовательница М. Печниг (Petschnig M., 1985) путем тщательного наблюдения на местах выявила следующую тенденцию в действиях статистических органов: в тот период, когда официальный уровень инфляции был ниже 5%, статистическое управление среднего звена при составлении отчета о ценах без придиорок принимало у предприятий все сводки, фиксировавшие повышение цен меньше 5%, но требовало специальных объяснений в том случае, когда цены росли более чем на 5%. Естественно, это отбивало у предприятий охоту правдиво сообщать об удорожании продукции.

смысла выпускать. Так что в долгосрочном плане расчет индекса цен не искажается в результате изменения структуры его компонентов, даже если все производство представлено только стандартизированными товарами.

Иная ситуация складывается в системе, где производство и цены координируются с помощью бюрократического механизма. В целом, орган, контролирующий ценообразование, может надолго фиксировать цены стандартизированных товаров. Что же касается дифференцированных товаров, то для них в реальной жизни можно установить только псевдоадминистративные цены. Комитет по ценам не в состоянии проконтролировать их полностью, и замаскированное повышение цен здесь обычное явление. В подобной ситуации корреляция между динамикой цен стандартизированных и дифференцированных товаров значительно слабее, и на деле вторые могут дорожать гораздо быстрее, чем первые.

Если в социалистической стране общая динамика цен рассчитывается только по стандартным товарам (под предлогом необходимости соблюдать критерий сопоставимости), индекс цен будет систематически занижаться<sup>41</sup>.

Технический прогресс и рост потребления неизбежно повышают долю дифференцированных товаров в общем объеме производства. Чем выше эта доля и чем шире сфера псевдоадминистративного ценообразования, тем значительнее искажение индекса цен.

4. Даже при классическом социализме существует неформальный частный сектор. Изменение цен в этом секторе не охватывается официальным индексом цен, хотя резкое повышение цен на сером и черном рынках является самым очевидным отражением дефицита товаров и услуг, производимых в государственном и кооперативном секторах. По-настоящему полный индекс цен должен был бы представлять собой средневзвешенную величину уровней цен в официальном и неформальном секторах. Искажение может быть более или менее значительным в зависимости от доли неформального сектора в общем объеме производства и от разрыва между уровнями цен в обоих секторах.

Многие западные экономисты приложили немало усилий, пытаясь устранить тот или иной из вышеупомянутых искажающих моментов и рассчитать альтернативные показатели. Таблица 11.10 дает два примера подобных расчетов. Приведенные в ней данные обнаруживают значительные искажения, которые содержит официальная статистика. Конечно, такие статистические эксперименты не заменят тщательную внутреннюю ревизию статистики, поскольку все необходимые данные можно получить только в самой стране.

Не имея вполне достоверных данных, трудно прийти к окончательным общим выводам, но рабочая гипотеза может быть такой: механиз-

---

<sup>41</sup> Даже если бы какие-то капиталистическая и социалистическая страны для расчета своих индексов цен использовали совершенно одинаковую корзину товаров (удовлетворяющую критерию сопоставимости и состоящую в основном из стандартизированных товаров), то в силу описанных выше обстоятельств индекс в первой из них не был бы искажен, а во второй – безусловно искажен.

Таблица 11.10

**Индексы цен в социалистических странах: официальные и  
альтернативные оценки (среднегодовые темпы прироста цен, %)**

Страны и периоды	Официальные данные	Оценка Элтона	Оценка Калбертсона –Амахера
<b>Болгария</b>			
1963–1970 гг.	1,1	–	3,4
1971–1975 гг.	0,2	3,0	–
1976–1978 гг.	0,5	3,2	–
<b>Чехословакия</b>			
1963–1970 гг.	1,2	–	5,0
1971–1975 гг.	0,1	2,2	–
1976–1978 гг.	0,9	1,6	–
<b>Восточная Германия</b>			
1963–1970 гг.	0,0	–	3,4
1971–1975 гг.	–0,3	0,7	–
1976–1978 гг.	0,0	1,3	–
<b>Венгрия</b>			
1963–1970 гг.	0,9	–	4,1
1971–1975 гг.	2,9	4,1	–
1976–1978 гг.	4,3	4,4	–
<b>Польша</b>			
1963–1970 гг.	1,2	–	5,5
1971–1975 гг.	2,5	5,7	–
1976–1978 гг.	5,9	8,0	–
<b>Румыния</b>			
1963–1970 гг.	0,4	–	6,3
1971–1975 гг.	0,5	–	–
1976–1978 гг.	0,7	–	–
<b>Советский Союз</b>			
1963–1970 гг.	0,1	–	8,6

*Источники:* Nuti D.M. (1986a, p. 50, 52) на основе следующих публикаций: 1963–1970 гг., столбцы (1) и (3) – Culbertson W.P. and Amacher R.C. (1972); 1971–1975 и 1976–1978 гг., столбцы (1) и (2) – Alton T.P. et al. (1979).

*Примечание.* Хотя периодизация в таблицах 11.9 и 11.10 не совпадает, так что приведенные в них данные не поддаются прямому сравнению, видно, что официальные индексы по нескольким странам в таблице 11.10 ниже, чем в таблице 11.9. Западные публикации, из которых взяты эти данные, опирались на различные официальные статистические источники.

мы управления классической социалистической системы позволяют ценам “сопротивляться” инфляционному давлению. По меньшей мере нескольким странам в течение длительных периодов времени (пусть не всем странам в течение всего времени) удавалось в весьма значительной степени обеспечивать стабильность цен.

# ДЕФИЦИТ И ИНФЛЯЦИЯ: ПРИЧИНЫ

Дефицит и инфляция, наблюдаемые в классической социалистической экономике, составляют группу явлений, возникновение которых нельзя объяснить какой-либо одной причиной. Подобно большинству сложных социально-экономических феноменов, они объясняются многими причинами.

Экономисты широко обсуждают вопрос о причинах дефицита и инфляции в условиях классической социалистической системы. Большинство авторов не сомневаются, что эти явления обусловлены совокупным влиянием нескольких факторов. Спор идет, скорее, об относительном значении каждого из факторов и о степени их причинной взаимосвязи. Иными словами, вопрос звучит так: каковы первопричины, из которых проистекают причины второго порядка, какова причинно-следственная связь?

В этой главе сделана попытка обобщить объяснения причин дефицита и инфляции, выдвинутые в ходе дискуссии<sup>1</sup>. Анализ не ограничивается поиском причин, лежащих только на микроуровне или только на макроуровне. Рассматриваются и те, и другие, первые – в параграфах 12.1–12.4, а вторые – в параграфах 12.5–12.9. В параграфе 12.10 дается краткое резюме.

Исследования, как правило, начинаются с анализа потребительского рынка и явлений дефицита, который испытывают домашние хозяйства, а иногда и ограничиваются этим кругом проблем. Я же начинаю с анализа поведения производственной фирмы и бюрократии, управляющей производством. Потребительский рынок и домашние хозяйства привлекаются к анализу на более позднем этапе.

## 12.1. Поведение фирмы: краткосрочные решения

Продолжим сравнение, начатое в параграфе 11.5, и сопоставим два чистых случая или прототипа: частную фирму при капитализме, действующую в условиях несовершенной конкуренции<sup>2</sup>, и государственную фирму при классическом социализме. Для краткости первую будем на-

---

<sup>1</sup> Все оговорки, сделанные в сноске 1 в предыдущей главе, относительно попыток синтезировать различные мнения по рассматриваемой проблеме применимы и к данной главе.

<sup>2</sup> Теорию несовершенной конкуренции первыми разработали Э. Чемберлин (Chamberlin E.H. [1933] 1962) и Дж. Робинсон (Robinson J., 1933). С тех пор теория получила значительное развитие. обстоятельный обзор ее современного состояния см., например: Varian H.R. (1978).

В теории выделяется несколько рыночных форм несовершенной конкуренции, монополистическая конкуренция, олигопольный рынок (и дуополюный как его особый случай), а также их различные варианты. Однако, несмотря на все свое значение в других

зывать конкурирующей частной фирмой, а вторую – классической государственной фирмой. Типичные различия между ними с точки зрения их интересов и поведения обобщены в таблице 12.1, которую мы сейчас подробно, строка за строкой, прокомментируем. Различия объясняются прежде всего разными формами собственности.

Сначала рассмотрим краткосрочное управление предложением фирмы и связанные с этим мотивации и типы поведения. Затем обратимся к краткосрочному управлению спросом фирмы, а в следующем параграфе – к принятию ею долгосрочных инвестиционных решений.

Строка (1) таблицы описывает интересы, выступающие побудительным мотивом поведения двух типов фирм. Приведенные характеристики не претендуют на полноту. Нельзя утверждать, что лица, принимающие решения в конкурирующей частной фирме, заинтересованы только в получении прибыли или что исключительной целью руководства государственной фирмы при классическом социализме является одобрение вышестоящих организаций, а единственный путь к ее достижению – точное следование полученным указаниям [см. 7.4]. Здесь лучше избегать суждений в терминах “максимизации”: согласно современным представлениям, при моделировании мотивации лиц, принимающих решения, выбор конкретного инструмента формализации не требуется. Можно, однако, с определенностью сказать, что цели, названные в таблице, оказывают решающее влияние на поведение фирмы.

Строка (2) показывает, что конкурирующая частная фирма действует в обстановке противоборства. Существуют многочисленные конкуренты, производящие и продающие аналогичные товары, к тому же в любое время могут появиться новые соперники. Ощущение опасности, которую несет в себе конкуренция, совершенно неведомо государственной фирме при классическом социализме, когда от одной лишь бюрократии зависит, какие фирмы будут работать в том или ином секторе экономики и каким будет их “профиль” (специализация бизнеса).

Что касается ухода с рынка, то этот вопрос одновременно описывают строки (2) и (3) таблицы. Жизнеспособность конкурирующей частной фирмы определяется рынком. Бюджетные ограничения ее деятельности являются жесткими, и если фирма систематически терпит убытки, она устраняется с рынка путем естественного отбора. Напротив, прекращение деятельности классической государственной фирмы, как и ее создание, целиком находится в руках бюрократии. Последняя, если сочтет необходимым, может ликвидировать даже фирму, приносящую прибыль, и, наоборот, сохранить “на плаву” предприятие, постоянно де-

---

случаях, для сравнения с классической социалистической государственной фирмой эти тонкие различия несущественны.

Стандартные работы по проблеме несовершенной конкуренции уделяют мало внимания вопросу, который Т. Сцитовски и Е. Домар выдвинули на первый план и который играет как раз главную роль в моей аргументации, а именно вопросу о неценовой конкуренции за покупателя (см. ссылки на литературу, приведенные в сноске 25 в главе 11).

Таблица 12.1

**Сравнение двух систем: поведение фирмы в краткосрочном периоде**

Основные характеристики	Конкурирующая частная фирма при капитализме в условиях несовершенной конкуренции	Государственная фирма при классическом социализме
1. Интерес	В первую очередь увеличение прибыли	В первую очередь одобрение высшего органа. Главный критерий: выполнение распоряжений
2. Начало и завершение деятельности (вход на рынок и уход с рынка)	Определяется рынком. Вход свободен. Финансовая несостоятельность ведет к уходу с рынка	Все решения о входе на рынок и уходе с него принимаются бюрократией
3. Бюджетные ограничения	Жесткие	Мягкие
4. Чувствительность к ценам	Сильная	Слабая
5. Ценообразование	Цену продаж определяет фирма. Уровень цены превышает предельные издержки производства	Цену продаж устанавливают органы ценообразования, но по согласованию с фирмой. Соотношение между ценой и предельными издержками устанавливается произвольно
6. Информация о спросе Гипотеза производителя-продавца	Фирма не уверена в наличии спроса Не предполагает наличия воображаемого избыточного спроса. Объем продаж зависит от собственных усилий	Фирма уверена в наличии спроса Ожидается значительный воображаемый избыточный спрос. Объем продаж не зависит от собственных усилий
7. Воображаемое избыточное предложение	Фирма хотела бы продать по существующей цене больше, чем покупатель готов купить. Наличие воображаемого избыточного предложения стимулирует формирование воображаемых избыточных мощностей	Фирма не желает продавать по административно установленной (одобренной) цене больше, чем предусмотрено производственным заданием. Воображаемое избыточное предложение и воображаемые избыточные мощности отсутствуют
8. Спрос на производственные ресурсы	Ограничен	Имеет тенденцию к безудержному росту

монстрирующее свою финансовую несостоятельность. Бюрократия располагает всеми средствами для смягчения бюджетных ограничений.

Из вышесказанного следует, что конкурирующая частная фирма имеет очень сильные стимулы к борьбе за покупателя, а у классической государственной фирмы эти стимулы отсутствуют.



Такое различие тесно связано с феноменом дефицита. Конкурирующая частная фирма (уже существующая или только собирающаяся выйти на рынок) кровно заинтересована в том, чтобы быстро и гибко приспособить свое предложение к спросу. Обнаружив, что какая-то его часть остается неудовлетворенной, она старается воспользоваться этой возможностью. Здесь стоит вспомнить об уже упоминавшейся, с цитированием Хайека [см. 7.7], проблеме информации. Конкурирующая частная фирма испытывает крайнюю заинтересованность в получении информации о существующих дефицитах. Она готова ухватиться за любые сведения подобного рода и немедленно расширить свое предложение, с тем чтобы заполнить бреши, образовавшиеся в результате дефицита.

У классической государственной фирмы и стоящих над ней организаций все эти мотивы отсутствуют<sup>3</sup>. Такая фирма не намерена прилагать усилий для получения информации о наличии дефицита или неудовлетворенного спроса. Она не стремится гибко реагировать на запросы покупателей путем быстрого увеличения или изменения структуры предложения, да и просто лишена такой возможности, поскольку имеет жесткие плановые задания по объемам выпуска продукции. Вместо этого фирма ожидает, когда покупатель сам приспособится к продавцу.

Теперь обратимся к ценам (строки 4 и 5). Вопрос об относительном и общем уровне цен подробно будет рассмотрен в следующих параграфах. Здесь же мы коснемся только одного аспекта проблемы – отношения к ценам со стороны фирм. Главный вопрос с этой точки зрения – степень чувствительности фирмы к ценам, в данном случае – к ценам продаж. Конкурирующая частная фирма активно реагирует на цены, поскольку в конечном счете она “живет рынком”. У классической государственной фирмы чувствительность к ценам очень слабая. Хотя нельзя сказать, что она совсем безразлична к ценам продаж, для нее они не являются жизненно важными. Классическая государственная фирма “живет милостями бюрократии”, а не рынком.

Вопрос о том, кто и как определяет цену, имеет второстепенное значение. Конечно, если мы сопоставляем не капиталистическую и социалистическую системы, а различные формы рынка при капитализме, значение этого вопроса возрастает. С одной стороны, монополия, строго говоря, может диктовать цены, превышающие предельные издержки производства, не опасаясь потерять клиентов, даже если она не прилагает особых усилий, чтобы завоевать покупателей<sup>4</sup>. С другой стороны, в случае совершенной конкуренции производитель–продавец вынужден

---

<sup>3</sup> Это – та самая черта, к которой в первую очередь относится термин, предложенный К. Шоошем, – “институциональная негибкость” социалистической государственной фирмы (Soós K. A., 1984).

<sup>4</sup> Данное утверждение справедливо по отношению к монополии в строгом смысле слова. То, что считает монополией обыватель, обычно является фирмой, функционирующей в условиях несовершенной конкуренции и испытывающей соперничество со стороны производителей не слишком далеких заменителей ее товаров и услуг.

принимать цену продаж как нечто, заданное рынком. Тогда производитель приспосабливается к ситуации путем изменения объемов выпуска. Он производит столько продукции, сколько необходимо, чтобы цена, как минимум, совпадала с предельными издержками. В этом случае отсутствуют особые побуждения к существенному повышению качества продукции, хотя фирма не может себе позволить и его снижения. Она либо подчиняется писаным или неписаным стандартам качества, поставки и т.п., что позволяет ей сбывать свои товары по доминирующей цене, либо оказывается вытесненной с рынка<sup>5</sup>. Явление, рассматриваемое здесь и в параграфе 11.5, а именно, стремление производителя–продавца переманить к себе покупателей от реальных и потенциальных конкурентов, характерно для несовершенной конкуренции как промежуточной формы рынка между полной монополией и совершенной конкуренцией.

В случае классического социализма нельзя точно сказать, как цена продаж связана с предельными издержками производства. Эта связь носит произвольный характер и не оказывает существенного влияния на поведение фирмы вследствие ее слабой чувствительности к ценам.

Перейдем к строке (6). Мы видим, что конкурирующая частная фирма может иметь ориентировочное представление о потребительском спросе, но не располагает точной информацией. Именно эта неопределенность не позволяет ей быть беззаботной. Фирма не может рассчитывать на существование такого воображаемого избыточного спроса со стороны покупателей, который позволил бы ей производить все, что заблагорассудится. Поэтому ей приходится немало потрудиться, чтобы убедить покупателей предпочесть именно ее, а не конкурентов.

Классическая государственная фирма, наоборот, рассматривает спрос как нечто гарантированное. Во многих случаях он реально заявляет о себе очередями и предварительными заказами на продукцию, выпускаемую фирмой; но дефицит может иметь и множество других проявлений. Фирма всегда вправе рассчитывать на наличие потенциального, воображаемого избыточного спроса. Сколько бы она не увеличивала выпуск продукции, на нее всегда найдутся покупатели. А раз так, то не стоит и предпринимать особых усилий, чтобы привлечь их на свою сторону.

Хотя в данном параграфе мы рассматриваем в основном фирму и ее поведение на микроуровне, ожидания фирмы в отношении спроса сочетают в себе элементы локального характера (что произойдет со спросом на ее продукцию) с элементами макроэкономического характера (как будет развиваться спрос в целом). Это заранее свидетельствует о том, что предпринимаемый нами каузальный анализ не может ограничиться исключительно изучением интересов и поведения микросубъекта экономики.

---

<sup>5</sup>Здесь речь идет о теоретически чистом случае совершенной конкуренции. Если же продавец может выделить себя из среды прочих продавцов благодаря каким-то особым усилиям (повышая качество, предлагая лучшие условия поставки и т.п.), мы переходим в другую область – несовершенной конкуренции.

В параграфе 11.2 было детально рассмотрено явление воображаемого избыточного спроса. Теперь необходимо ввести и охарактеризовать симметрично равноценное ему понятие *воображаемого избыточного предложения* (notional excess supply). Оно отражено в строке (7) таблицы. Как и в случае с воображаемым избыточным спросом, простейший подход к раскрытию данного понятия – воспользоваться формой опроса. Продавцов можно спросить, насколько они хотели бы (или смогли) увеличить против нынешнего объем продаж своего товара по существующим ценам, если бы данное намерение не встретило ограничений со стороны спроса. Ответ на этот вопрос и представляет собой воображаемое избыточное предложение. Оно может принять – полностью или частично – форму нереализованных запасов. Но производители могут и вовсе не пойти на фактическое увеличение предложения. Им достаточно просто знать, что они могут сделать это по первому же требованию. Поэтому понятие воображаемого избыточного предложения тесно связано с категорией *воображаемых избыточных производственных мощностей* (notional excess capacity), означающей свободные мощности, которыми бы хотел воспользоваться производитель, когда найдутся покупатели, готовые приобрести дополнительную продукцию по сложившимся ценам.

Применительно к конкурирующей частной фирме такие понятия, как воображаемое избыточное предложение и воображаемые избыточные производственные мощности, действительно существуют. Следующая далее цепь рассуждений хорошо известна из теории несовершенной конкуренции. Фирма, определяя цену на какой-либо товар, устанавливает ее выше своих предельных издержек и соответственно планирует объем выпуска продукции, исходя из первоначального предположения, что она сможет продать именно это количество товара и по этой цене. Такой объем продаж, однако, меньше того, каким он мог бы быть при условии установления цены на уровне предельных издержек. Разница между обеими величинами и есть то, что мы называем здесь воображаемым избыточным предложением или воображаемыми избыточными производственными мощностями<sup>6</sup>. Многие авторы относились к существованию таких избыточных мощностей с определенной долей скептицизма, считая это недостатком несовершенной конкуренции по сравнению с совершенной. Но Сцитовски и Домар показали, что наличие таких мощностей с гораздо большим основанием можно считать преимуществом, чем недостатком, ибо оно дает конкурирующей частной фирме сильный импульс к борьбе за покупателей.

Наличие избыточных мощностей является одним из объяснений способности рыночной экономики к гибкой адаптации. Как только обнаруживается дополнительный спрос, всегда имеются мощности, достаточные для его удовлетворения. Более того, само наличие избыточных мощностей придает уверенность покупателю, усиливает его позиции и позволяет оказывать на продавца давление одной только возмож-

---

<sup>6</sup> См. Varian H.R. (1978, p. 95).

ностью своего “ухода” (в терминах Хиршмана). Если покупатели не встречают должного внимания со стороны продавца, они могут обратиться к его конкуренту, который определенно располагает свободными мощностями, чтобы обслужить перешедших к нему клиентов.

Что касается классической государственной фирмы, то здесь и речи не может быть ни о воображаемом избыточном предложении, ни о воображаемых избыточных мощностях. Конечно, на практике фирма может располагать незанятыми производственными мощностями, ведь она скрывает часть своих мощностей в процессе планового торга, но и в этом случае не станет выявлять свои резервы ради покупателя. Она может скрывать свою работоспособность даже в разгар острейшего дефицита<sup>7</sup>. Но в связи с перебоями со снабжением, вызванными дефицитом, у нее могут возникать “узкие места” в производстве, что приводит к недоиспользованию также и других ресурсов. Однако это – не тот вид избытков, которые можно мобилизовать для удовлетворения спроса. Хотя существует немало факторов, стимулирующих погоню за объемами выпуска продукции [см. 7.6], стремление скрыть часть резервов ради получения сравнительно легкого планового задания и простоя, порождаемые недостатками материально-технического снабжения, определяют верхний предел выпуска фирмы.

В конечном счете поэтому не существует ни воображаемого избыточного предложения, ни воображаемых избыточных мощностей, которые могли бы побудить фирму предпринять усилия для привлечения покупателей. Отсутствие мобилизуемых резервных мощностей еще более затрудняет адаптацию к спросу. Это ясно понимает и покупатель, который уже по одной этой причине не осмеливается оказывать давление на продавца угрозой своего ухода к его конкуренту.

В отношении строки (6) следует также обратить внимание на макроэкономические аспекты воображаемого избыточного предложения и воображаемых избыточных мощностей, но об этом речь пойдет ниже.

Рассмотрев проблему со стороны предложения, обратимся теперь к краткосрочному управлению спросом (строка 8). Побудительные мотивы, описанные в строках (1), (2) и (3) таблицы, и чувствительность к ценам, отмеченная в строке (4), объясняют заинтересованность конкурирующей частной фирмы в сокращении издержек. Поскольку ей не приходится сталкиваться с дефицитом, она всегда может рассчитывать на своевременное получение необходимых производственных ресурсов, не делая больших запасов. Отсюда очевидный вывод – спрос на материальные производственные ресурсы ограничен.

Классическая государственная фирма находится в ином положении. Чтобы заслужить одобрение вышестоящих организаций и выполнить их распоряжения, она должна работать бесперебойно, но этому препятствуют связанные с дефицитом трудности материально-технического обес-

---

<sup>7</sup> К. Шоош привлек внимание к тому факту, что это явление играет важную роль в ограничении предложения (Soós K.A., 1984).

печения производства. Поэтому фирма старается накопить запасы материалов. Реальным препятствием для этого являются только ограничения со стороны предложения; если фирме удастся получить доступ к ресурсам, у нее всегда найдутся средства для оплаты их покупки – мягкость бюджетных ограничений не ставит препятствий. Фирма фактически не чувствительна к ценам, особенно к ценам на материальные производственные ресурсы. Поэтому текущий спрос фирмы на них не имеет жестких ограничений, наоборот, ему присуща тенденция к безудержному росту<sup>8</sup>. Вряд ли стоит задаваться вопросом, на какое ограничение своей потребности в материалах фирма могла бы пойти добровольно, поскольку даже малейшее увеличение ее реальной потребности в материалах наталкивается на ограниченность предложения (или на бюрократические ограничения, налагаемые органами, нормирующими материально-техническое снабжение, о чем речь пойдет позже). В последующих параграфах мы остановимся на макроэкономических аспектах спроса классической государственной фирмы на производственные ресурсы.

Явление “безудержного спроса” особенно отчетливо дает о себе знать при распределении инвестиционных товаров, о чем мы поговорим в следующем параграфе.

## 12.2. Поведение фирмы: долгосрочные решения

В этом параграфе будет продолжено сравнение между капиталистической частной фирмой и государственной фирмой при классическом социализме. При анализе инвестиционной деятельности нет необходимости ограничиваться сферой несовершенной конкуренции – можно взять любую частную фирму. Чтобы сделать теоретическое сопоставление более прозрачным, абстрагируемся от вмешательства в частную инвестиционную деятельность капиталистического государства и от собственно государственных инвестиций или инвестиций принадлежащих государству фирм.

Стремление к расширению производства и сопутствующий ему инвестиционный голод не являются специфическими для классической капиталистической системы. Те же мотивы можно наблюдать и в поведении частных капиталистических фирм. Специфической чертой той или иной системы является характер ограничений, которые сами накладывают на себя лица, принимающие инвестиционные решения. Какие же факторы питают их способность и желание противостоять стремлению к расширению и в какой мере они действительно способны и желают противостоять ему?

Мы уже приводили замечание Кейнса, что частному предпринимателю присущ “предпринимательский дух”, побуждающий его расширять

---

<sup>8</sup> В моих прежних работах в подобных случаях я использовал определение “почти неограниченный” (almost infinite) спрос. Это вызывало недопонимание. Надеюсь, что используемое здесь выражение (“имеющий тенденцию к безудержному росту” – inclined to run away) будет яснее.

свою фирму. Но он не может руководствоваться только им, поскольку частные собственники несут риск, связанный с инвестиционными решениями. Сказанное в равной мере относится и к небольшой семейной фирме, и к крупной акционерной компании. Остаточный доход принадлежит собственнику [см. 5.2]. Даже если решения принимаются не непосредственно собственниками, а менеджерами, успех проекта обогатит собственника, а провал опустошит его карманы. Финансовый крах поглотит семейное богатство или капитал, вложенный в акции. Так что инвестиционное решение является делом жизненной важности, от которого зависит также карьера менеджеров, принимающих и осуществляющих данное решение.

Решение неизбежно сопряжено с риском. Именно по этой причине все, кто к нему причастен, стараются удостовериться в наличии благоприятных перспектив для бизнеса, в том, что будущее экономики обнадеживает и что на продукцию, которая будет получена в результате инвестиций и соответствующего расширения, действительно существует спрос, сулящий возможность сбыта ее по хорошей цене и с прибылью. Все эти соображения заставляют быть осмотрительными и способствуют принятию добровольного самоограничения на стремление к расширению.

Оптимизм в отношении инвестиций то возрастает, то ослабевает или вовсе исчезает в зависимости от того, в какой фазе находится общий цикл деловой активности. Оживление может вызвать волну оптимизма и связанное с ним возобновление прежних проектов, за которым, по мере увеличения спроса, следует принятие новых проектов и в конечном счете “перегрев” экономики. Но и в такие периоды, как правило, действуют различные факторы, сдерживающие процесс расширения: возросший спрос на рабочую силу ведет к повышению заработной платы, рост спроса на кредит – к повышению процентных ставок, а в снабжении и поставках материалов могут происходить перебои (то есть возникают, хотя и в слабой форме, явления дефицита)<sup>9</sup>. Таких сигналов может оказаться достаточно, чтобы вызвать “охлаждение” экономики, хотя этого может не произойти до тех пор, пока не наступит глубокая депрессия. Как бы то ни было, ухудшение перспектив бизнеса, повышение издержек и снижение ожидаемой эффективности инвестиций рано или поздно подталкивают многих предпринимателей к добровольному ограничению своих инвестиционных намерений.

Вывод очевиден: спрос на инвестиционные ресурсы ограничен. Хотя время от времени он может вновь резко возрастать, о постоянном безудержном спросе на инвестиции не может быть и речи.

В случае классической социалистической фирмы наблюдается совсем иная ситуация. По многим причинам самоограничение описанного выше типа не действует [см. 9.1]. Из-за мягкости бюджетных ограничений лица, принимающие решения, не боятся, что инвестиции могут

---

<sup>9</sup> Описание фазы расширения в капиталистическом деловом цикле см., например: Moore G.H. (1983).

привести к финансовой несостоятельности. Подобные опасения еще менее оправданны ввиду того, что ответственность за это разделяют и вышестоящие организации, которые одобрили инвестиционный проект, а, возможно, даже вынудили фирму осуществлять его. Какой бы путь ни был избран для финансового спасения неудавшегося проекта, счет в конечном счете будет оплачен государством, то есть всеми и никем. В отличие от частной фирмы здесь нет собственников, которых потери ударили бы по карману. Никто не чувствует подлинной внутренней заинтересованности в бережном обращении с деньгами, принадлежащими государству, и это – главная причина отсутствия добровольного самоограничения, способного противостоять жажде инвестиций.

Перспективы сбыта – не проблема: будет продано все, что произведено. Хронический дефицит обеспечивает в этом отношении полную надежность<sup>10</sup>. “Перегрев” не посылает никаких особых сигналов опасности, ибо, с одной стороны, люди привыкли к нему (острая напряженность в инвестиционной сфере является частью нормального состояния системы), а с другой – повышение заработной платы можно блокировать с помощью мер административного контроля, а ставки процента устанавливаются централизованно (хотя в любом случае они не оказывают влияния на инвестиционные решения).

И вновь вывод очевиден. Классическому социализму присущ постоянный безудержный спрос на инвестиционные ресурсы со стороны государственного сектора. Вышестоящим органам на утверждение и для финансирования подается гораздо больше заявок на инвестиции, чем может быть реализовано. Спрос на инвестиционный кредит превышает предложение. Вертикальные заявки и горизонтальный спрос на оборудование и строительно-монтажные работы превышают то, что имеют в своем распоряжении распределяющие органы и что физически могут произвести поставщики.

### **12.3. Поведение бюрократии, управляющей производством**

В двух предыдущих параграфах для того, чтобы облегчить сопоставление двух систем, мы сравнивали поведение двух типов фирм. Однако классическую социалистическую фирму нельзя рассматривать в отрыве от системы. В этой книге уже было показано, что руководители фирм принадлежат к низшему уровню бюрократии в производствен-

---

<sup>10</sup>Здесь (как и в некоторых других подобных случаях) мы имеем дело с самореализующимися ожиданиями. Безудержный спрос на инвестиционные ресурсы является одной из причин хронического дефицита. В то же время хронический характер дефицита позволяет приступать к инвестициям, не опасаясь возникновения проблем со сбытом, что, в свою очередь, служит одним из факторов, способствующих безудержному спросу на инвестиции.

ной сфере. Хотя с помощью различных приемов, применяемых в процессе торга, они оказывают существенное влияние на принятие решений, значительная часть решений, особенно важнейших, все-таки принимается на более высоких уровнях иерархии.

Все, что было сказано ранее о поведении государственных фирм при классическом социализме в краткосрочном и долгосрочном плане, можно пункт за пунктом повторить и о поведении бюрократии среднего и высшего уровня. Достаточно упомянуть лишь один из пунктов: постоянное превышение бюрократического спроса на ресурсы (особенно инвестиционные) над их наличием. Вместе с тем стоит, однако, сделать и несколько дополнительных замечаний.

В процессе планирования орган, отвечающий за распределение ресурсов, старается навязать подчиненным организациям как можно более напряженный план и таким образом “выжать” из сравнительно малых производственных ресурсов как можно больше продукции [см. 7.5]. Эта тенденция сама по себе делает весьма вероятным возникновение вертикального дефицита, поскольку скудное распределение затрудняет обеспечение ресурсами, абсолютно необходимыми для выполнения производственных планов и для погони за объемами в целом.

Чем выше положение, которое занимает лицо, принимающее решения, тем больше ему приходится полагаться на агрегированные показатели<sup>11</sup>. Это вновь возвращает нас к уже не раз затрагивавшейся проблеме информации. Руководитель швейной фабрики, например, должен продумать, одежду каких фасонов, цветов и размеров нужно включить в производственный план. Руководитель главка швейной промышленности уже мыслит в терминах более широких показателей: в каком количестве должна быть выпущена мужская, женская и детская одежда. А министр легкой промышленности имеет дело с еще более укрупненными показателями, рассматривая вклад всей швейной промышленности в общий объем производства отрасли. О деятельности руководителя низшего ранга судят по отчетам, составленным на основе агрегированных показателей, используемых на следующем уровне управления, то есть не вдаваясь в детали, связанные с адаптацией к покупательскому спросу. Требование: “План должен быть выполнен” – на деле означает, что должны быть выполнены задания по общему выпуску, даже если произведено гораздо больше зеленых платьев и меньше – голубых, значительно больше широких брюк и меньше – узких, чем требуется потребителям. Это – одна из причин одновременного возникновения и дефицитов, и избытков.

Бюрократическое распределение производственных ресурсов, как и установление заданий по выпуску, осуществляется на основе грубых, агрегированных показателей. Продолжая тот же условный пример, допустим, что швейная фабрика получила наряд на определенное количество хлопчатобумажных или шерстяных тканей, возможно, с разбив-

---

<sup>11</sup> См. Banerjee A. and Spagat M. (1987).



кой по нескольким сортам качества. Но точное разбиение занаряженного количества ткани, скажем, по 101 необходимому фабрике качественному признаку, невозможно. И не из-за небрежности бюрократов, а просто ввиду невыполнимости подобной задачи: не существует способа распределить в административном порядке все многообразие выпускаемых современным производством материалов, полуфабрикатов, готовых изделий. Грубая система рационирования порождает при распределении массу ошибок, дефицитов и избытков<sup>12</sup>.

Бюрократии постоянно приходится решать проблемы, связанные с дефицитом. Это относится не только к государственным органам всех уровней, управляющих производством, но и к партийному аппарату. Если возникает опасность, что фирма провалит производственный план из-за задержки с поставкой какого-либо материала, считается вполне нормальным, чтобы секретарь парткома предприятия – получателя этого материала – связался с секретарем парткома предприятия-поставщика, секретарем райкома или даже с более высокой партийной инстанцией. Вопросы, которые в условиях рыночной экономики решаются рядовыми сотрудниками отделов снабжения, становятся повседневным делом высокого политического руководства. Функционеры подтверждают свою власть способностью ускорить поставки и обеспечить особое отношение к запросам подчиненных подразделений, обратившихся к ним за помощью.

Это – еще одно явление, которое правильнее охарактеризовать как взаимный эффект, а не как одностороннюю причинно-следственную связь. Раз есть дефицит, то для бюрократии становится важным систематически вмешиваться, чтобы решать, по крайней мере, самые серьезные проблемы. Но этот “пожарный” метод вносит еще большую сумятицу в движение производственных ресурсов и готовой продукции, ужесточая дефицит на бесчисленных перекрестках экономики.

---

<sup>12</sup> Во времена сталинского террора часто выдвигалось обвинение, что действительной причиной дефицита является сознательный саботаж “врагов народа”. Обратимся к протоколам большого процесса над Бухариным и его соратниками. Главный обвинитель Вышинский заявил: “Теперь ясно, почему несмотря на все наше богатство и изобилие продуктов то и дело происходят сбои в снабжении, возникает дефицит то одного, то другого. Это – вина изменников, сидящих на скамье подсудимых”. Один из обвиняемых, Гринько, подтвердил: “Зеленский, действуя по приказам правотроцкистского блока, посылал большое количество товаров в районы с плохим урожаем, где они пылились на полках, и мало товаров – в районы с хорошим урожаем, где их не хватало”. Это означает, что в неурожайных районах народ не имел денег, чтобы купить промышленные товары, а в урожайных у людей были деньги, но не было товаров. (Цит. по Conquest R. [1968] 1973, p. 563, 504.)

На другом процессе руководитель фирмы, торгующей продовольствием, признался, что во время обсуждения новой советской конституции глава контрреволюционной группы поставил перед ее участниками задачу “преднамеренно дискредитировать достижения, обобщенные в проекте конституции”. “Мы, – сказал он, – должны были вызывать массовое недовольство у населения... Лучше всего это можно было сделать, создавая очереди у хлебных магазинов, организуя перебои в снабжении хлебом”. Это признание цитировал в своем выступлении Молотов, один из ближайших соратников Сталина (см. Молотов В.М. [1937] 1950, с. 24).

## 12.4. Относительные цены

Анализ роли цен разделен на две части. Сначала цены рассматриваются на микроуровне, в терминах относительных цен, а затем – с макроэкономических позиций, с точки зрения общего (среднего) уровня цен в связи с проблемой подавленной инфляции.

В соответствии с подходом, которому мы до сих пор следовали в данной книге, экономику можно разделить на две крупные сферы: 1) межфирменных отношений, где в качестве производителей и потребителей выступают фирмы; 2) потребительскую сферу, где производителями являются фирмы, а потребителями – домашние хозяйства. (В таблице 8.3 первая сфера охватывается клетками 4.4, 4.5, 5.4 и 5.5, а вторая – клетками 4.8 и 5.8.)

1. *Сфера межфирменных отношений.* Межфирменные цены, безусловно, произвольны и иррациональны и несут мало информации [см. 8.5, 8.6]. Но не это является причиной возникновения дефицита и избытка, ибо на деле фирмы не обращают внимания на относительные цены. Их бюджетные ограничения очень мягки, а чувствительность к ценам очень слаба. Спрос и предложение фирм зависят в основном от указаний и решений вышестоящих организаций и от других неценовых сигналов. Проблема не в том, что цены “плохи”, а в том, что они неэффективны. Иными словами, рыночный механизм, гармонизирующий спрос, предложение и цены, отсутствует, а производство и потребление в данной сфере вместо этого регулируются с помощью бюрократической координации.

2. *Потребительская сфера.* Здесь наблюдается совершенно другая картина [см. 8.5, 8.7, 8.8]. Бюджетные ограничения для домашних хозяйств являются очень жесткими, а их чувствительность к относительным ценам очень сильна. Во многих случаях административное ценообразование в области потребительских товаров и услуг не способно сбалансировать спрос и предложение, а жесткость цен еще более затрудняет возможность их взаимного приспособления. Система произвольных и иррациональных относительных цен является важной причиной дефицита.

Помимо этого общего замечания, имеется еще один аспект политики установления потребительских цен, который заслуживает более обстоятельного рассмотрения. Это – предоставление населению некоторых видов потребительских товаров и услуг бесплатно или по субсидируемым государством ценам, то есть ценам ниже себестоимости. В большинстве стран классической системы к таким товарам и услугам относятся основные продукты питания (хлеб, сахар, жиры и т.п.), общественный транспорт, жилищно-коммунальные, медицинские, культурные и образовательные услуги.

Подобная политика ценообразования не является случайной, она базируется на официальной идеологии классического социализма и уходит корнями к великим “основным обещаниям” системы [см. 4.3]. Было заявлено, что общество берет на себя обязательство удовлетворять,

по меньшей мере, основные (элементарные) потребности всех работников и членов их семей. А раз так, то эти товары и услуги должны быть доступны каждому по приемлемым ценам или бесплатно.

Как ни благородны эти цели, следование им имеет множество пагубных последствий. Главное из них является предметом рассмотрения в данной главе и заключается в том, что бесплатное предоставление благ или установление на них очень низких цен чрезмерно раздувает спрос, который нельзя удовлетворить предложением. Результатом является хронический (хотя и не повсюду одинаково острый) дефицит этих товаров и услуг. Таково неизбежное следствие проводимой политики ценообразования.

Функция распределения товаров и услуг, удовлетворяющих элементарные потребности, переходит от рынка к бюрократии: их распределяют посредством административного рационирования. Пусть политологи и специалисты в области социальной психологии решают, что здесь выступает в качестве движущей силы, а что – в качестве результата. Если благородные по замыслу принципы распределения благ и политика ценообразования, призванная воплотить эти принципы, породили дефицит, то, может быть, бюрократия оказалась попросту вынуждена взять на себя миссию распределения? Или же действительной целью бюрократии было оставить за собой распределение жизненно необходимых продуктов и услуг в качестве главного рычага власти, которым она может воспользоваться, раз рыночный механизм устранен из данной сферы? Вполне возможно, что оба этих объяснения верны – имеет место и то, и другое.

При административном рационировании благ можно следовать нескольким критериям:

- 1) нуждаемость (размер семьи, состояние здоровья);
- 2) признание экономических и прочих социально значимых заслуг (независимо от политических соображений);
- 3) политические соображения (политическое предпочтение или дискриминация, например, по признаку социального происхождения);
- 4) положение и престиж в бюрократической иерархии;
- 5) уровень дохода и благосостояния;
- 6) связи (наличие “блата”), взятки.

Эти критерии могут либо сочетаться, либо противоречить друг другу. Некоторые бюрократические схемы рационирования предполагают открытое объявление о критериях, которые в них заложены, другие – нет. Но даже и в первом случае возможно расхождение между декларируемыми и реально применяемыми критериями [см. 13.6]. Бок о бок с бюрократическим рационированием или даже вплетаясь в него (полулегально или вообще нелегально) может иметь место распределение посредством серого или черного рынка<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Детальная характеристика распределения будет дана в главе 13.

Искусственно установленные относительные потребительские цены и система бюрократического рациионирования не только обеспечивают перераспределение реальных доходов между различными группами общества, то есть определяют, кому и в какой доле достается общественный продукт. С их помощью бюрократия получает возможность оказывать серьезное влияние на то, что потребляют граждане. Это – одна из главных сфер проявления патернализма [см. 4.4]. Хотя домашние хозяйства сохраняют определенную свободу выбора, бюрократия и производители осуществляют диктатуру над потреблением<sup>14</sup>.

Здесь уместно упомянуть еще об одном идеологическом аспекте политики ценообразования и системы рациионирования основных потребительских благ. Ортодоксальные марксисты видят в подобной системе распределения первые ростки будущего исторического периода – *коммунизма*. Известный принцип коммунистического распределения гласит: “Каждый по способностям, каждому по потребностям!”<sup>15</sup>. Выдвигается довод, что если на первом этапе этот принцип может быть осуществлен только в узкой сфере (например, в области начального образования), то по мере развития производительных сил он будет получать все более широкое распространение.

В действительности этот принцип – чистая утопия, не имеющая сколько-нибудь реальных шансов быть осуществленной ни в ближайшем, ни в отдаленном будущем. Конечно, какие-то вполне конкретные потребности человека могут быть полностью удовлетворены. Например, при современном уровне развития телекоммуникаций вполне возможно, что со временем все будут иметь телефоны и пользоваться ими сколько угодно. Но дело в том, что по мере развития технологии увеличиваются и потребности человека в средствах связи. Привыкнув к возможности свободно пользоваться телефоном, люди пожелают увидеть собеседника на экране, иметь телефон в автомашине, передавать по телефонным сетям документы или соединять компьютеры. Причем здесь мы упомянули только те возможности, которые известны уже сегодня. Опыт показывает, что технический прогресс непрерывно порождает новые потребности, так что совокупные потребности всех людей безграничны. Утопический принцип коммунистического распределения “по потребностям” не может служить рациональным основанием для проведения экспериментов с бесплатным распределением.

## 12.5. Подавленная инфляция в сфере межфирменных отношений

Анализ причинно-следственных связей на микроуровне, который был дан в предыдущих параграфах, позволяет перейти теперь к рассмотре-

---

<sup>14</sup> Об этических, политических и социальных аспектах данной проблемы см.: Fehér F., Heller Á. and Márkus G. (1983).

<sup>15</sup> См. Marx K. [1875] 1966. Здесь цит. по рус. изд., с. 20.

нию проблемы на макроуровне. Предмет исследования – цены – остается прежним, но от относительных цен мы переходим к анализу общего уровня цен. Наша главная цель – ответить на следующие вопросы. Какова взаимосвязь между дефицитом и инфляцией? В какой мере дефицит можно объяснить наличием подавленной инфляции?

Как и в предыдущем параграфе, анализ будет проведен в два этапа. В параграфе 12.5 рассматривается сфера межфирменных отношений, в которой и производителями, и потребителями выступают государственные фирмы и кооперативы, а в параграфе 12.6 речь пойдет о потребительской сфере, где роль производителя-продавца играют фирмы, а роль потребителя-покупателя – домашние хозяйства.

Хотя наша цель – прийти к выводам на макроуровне, начать придется с утверждений, относящихся к микроуровню, вспомнив и дополнив замечания, сделанные применительно к строке (8) таблицы 12.1. Эффективный ограничитель на пути осуществления покупательских намерений фирмы находится на стороне предложения: он оказывает свое действие либо по вертикали (фирма не получает от вышестоящего распределяющего органа таких фондов на производственные ресурсы, которые бы она хотела), либо по горизонтали (фирма, производящая или складирующая и распределяющая тот или иной вид ресурсов, не имеет их в количестве, желательном для фирмы-покупателя). Спрос приходит в особенно острое противоречие с предложением, когда речь идет об инвестиционных товарах, строительно-монтажных работах и импорте высокотехнологичного оборудования.

Платежеспособность фирмы-покупателя не является действенным ограничителем. Она имеет право получить все материалы и привлечь производителей любых работ, связанных с текущим производством или инвестициями, которые предписаны или разрешены планом (или, по крайней мере, которые можно считать необходимыми для выполнения плана). Возможна ситуация, когда фирма не получила от распределяющего органа фонды на какие-то ресурсы или не смогла их своевременно “выбрать”. Но чего не может произойти, так это срыва поставки из-за отсутствия денег. Таковы провозглашенный принцип и реальная практика планирования и финансирования при классическом социализме. Если фирма в состоянии расплатиться за поставки из собственных средств либо с помощью кредита, проблема вообще не возникает. Но если финансовые ресурсы фирмы не позволяют этого сделать, она все же может мобилизовать дополнительные средства одним из следующих способов: получив экстренную ссуду<sup>16</sup>, отсрочив обслуживание долга или платежи в бюджет, высвободив денежные резервы фирмы, замороженные решением вышестоящего органа, и т.д.

С макроэкономической точки зрения описанная выше практика означает, что совокупный спрос фирм на деньги определяется в основ-

---

<sup>16</sup> См., например, Tallós G. (1976).

ном потребностями в финансировании реальной деятельности, заложенной в плане. Совокупное предложение денег, необходимых для удовлетворения спроса на них, пассивно адаптируется к спросу. Денежно-кредитная политика является мягкой<sup>17</sup>.

К сказанному можно добавить, что ставка ссудного процента не играет существенной роли ни для кредитора, ни для должника. Она не влияет на действия банка и фирмы и не сказывается на объеме предложения кредита или спросе на него.

Финансовая политика – бюджетно-налоговая и денежно-кредитная – играет подчиненную, пассивную роль<sup>18</sup>. Предположим, что налог на прибыль фирм, ставка ссудного процента или совокупное предложение денег уменьшены или увеличены. При капитализме изменения такого рода, безусловно, скажутся на деловой активности, приводя, например, к сужению или расширению деятельности фирм, к сокращению или увеличению инвестиций. При классической социалистической системе подобные изменения в налоговой или денежной сфере не оказывают никакого влияния. Реальная деятельность фирм зависит лишь от таких мер, как повышение или снижение производственного плана, прибытие на фирму представителя министерства с дополнительными инструкциями или решение центра о каком-либо инвестиционном проекте.

Из всего этого можно сделать заключение, что сферу межфирменных отношений нельзя считать подлинно монетизированной – таковой она выглядит лишь на первый взгляд. Хотя деньги фигурируют во всех расчетах, данную сферу можно охарактеризовать лишь как полумонетизированную [см. 8.5]. Данное обстоятельство (вместе с ущербом, наносимым пассивностью налоговой и денежно-кредитной политики, которая относится к явлениям того же порядка) выступает одной из глубинных причин дефицита. Во многих областях это порождает безудержный спрос, о чем уже говорилось и еще будет сказано ниже. Но даже относя данное обстоятельство к числу основных причин дефицита, нельзя утверждать, что она (эта причина) является независимой и ее можно устранить саму по себе. Пассивность налоговой и денежно-кредитной политики есть не что иное, как отражение в финансовой плоскости того факта, что деятельность предприятий управляется посредством бюрократической координации, в основном директивными методами, а не путем рыночной координации, в арсенале которой находятся цены и деньги.

Сказанное вплотную подводит нас к проблеме подавленной инфляции. Но сначала необходимо вернуться к понятию денежного навеса [см. 11.2]. Оно означает покупательную способность, превышающую воз-

---

<sup>17</sup> В Чехословакии, например, в период с 1971 по 1980 г. общая сумма выданного банковской системой кредита росла вдвое быстрее объема производства (см. Hrnčíř M., 1989, p. 30).

<sup>18</sup> О пассивности денежно-кредитной политики см. ссылки на литературу, приведенные в сноске 3 к главе 8.

возможности совокупного предложения, которая может трансформироваться в покупательские намерения и соответственно в эффективный спрос. Обычно под этим понимается накопленная, неизрасходованная сумма денег в карманах (или на банковских счетах) их владельцев, которая может в любое время появиться на рынке в виде спроса на товары. Но классическая социалистическая фирма не является самостоятельным владельцем и распорядителем денег. С одной стороны, существуют бесчисленные административные препятствия, ограничивающие ее возможность тратить деньги, поскольку финансовые средства в любой момент могут быть заморожены полностью или частично. А с другой, как уже отмечалось, фирма фактически располагает “открытым счетом”. Если она нуждается в деньгах для “оправданной” цели, она может спокойно потратить их, зная, что за ней стоит государство, которое в той или иной форме оплатит счет. В этом смысле в сфере межфирменных отношений всегда есть навес денег, ожидающих возможности быть истраченными или превратиться в эффективные покупательские намерения. Таким образом, при классическом социализме в сфере межфирменных отношений существует подавленная инфляция.

Тем не менее необходимо подчеркнуть, что это весьма специфический вид подавленной инфляции. Во многих важных аспектах он отличается от обычных форм проявления подавленной инфляции при капитализме, например в экономике военного времени. Главное отличие состоит в том, что в капиталистической военной экономике действуют частные фирмы, ориентированные на прибыль. Ощукая избыточный спрос, они предпринимают энергичные попытки к тому, чтобы повысить цены, но правительство военного времени всячески противодействует этому. И такие действия правительства оправданы, ибо инфляционному давлению необходимо противостоять со всей силой и решимостью. Между тем инфляционное давление нарастает, поскольку фирмы чувствуют необычность, экстраординарность ситуации, которая в корне отличается от нормального, обычного для системы состояния. При классической социалистической системе все это происходит с гораздо меньшей интенсивностью. По уже упомянутым причинам фирмы не так уж волнуются по поводу цен: избыточный спрос и административное регулирование цен являются для них привычной составляющей повседневной жизни.

## **12.6. Подавленная инфляция в потребительской сфере**

Потребительская сфера монетизирована в полном смысле этого слова. Бюджетные ограничения у покупателей являются очень жесткими и они чувствительны к ценам. Это – отправная точка дальнейших рассуждений о проблеме подавленной инфляции в данной сфере.

В целях упрощения анализа представим, что межфирменная и потребительская сферы полностью изолированы друг от друга. Товары и услуги,

которые фирмы предлагают домашним хозяйствам, не могут быть куплены другими фирмами. В дальнейшем мы откажемся от этого допущения.

Начнем с утверждения, справедливость которого докажет последующий анализ. Из сущности или из основных свойств классической системы вовсе не следует, что в потребительской сфере непременно должна возникнуть подавленная инфляция, но ее появление и длительное существование нельзя считать несовместимыми с системой. Она не имеет глубоких, специфических для системы корней и в значительно большей степени является следствием проводимой экономической политики.

Доказательство данного тезиса проведем в два этапа. Сначала покажем, что известные нам характерные черты системы совместимы с отсутствием подавленной инфляции. Затем попытаемся обосновать тезис о том, что природа системы не исключает возможности возникновения подавленной инфляции.

1. Первая часть утверждения вытекает из факта существования равновесия вынужденной адаптации [см. 11.2] и нормального дефицита [см. 11.6]. Что касается спроса, все домашние хозяйства привыкли к нормальному дефициту, они готовы к тому, что привычное время придется отстоять в очереди, сделать привычные вынужденные замены, зайти в привычное число магазинов, прежде чем найти необходимый товар, и т.д. Домашние хозяйства полностью адаптируют свой спрос к ограниченному предложению. Идя на вынужденную замену, они не делают вынужденных сбережений<sup>19</sup>. Склонность домашних хозяйств к сбережению остается неизменной. Что касается предложения, фирма как производитель и продавец относится к запросам покупателей с привычным безразличием, не делая ничего сверх обычной общей адаптации к спросу. Именно так в потребительской сфере возникает равновесие вынужденной адаптации.

Высшее руководство экономикой не меняет существующий уровень потребительских цен<sup>20</sup>. Оно не стремится прибегать к политике цен и заработной платы ради смягчения привычной остроты дефицита, который оно считает нормальным фактом жизни, как и граждане, страдающие от этого дефицита.

В потребительской сфере такой экономики не происходит накопления неизрасходованных денег. Соответственно над рынком нет денежного навеса, готового в любой момент трансформироваться в покупательские намерения, и нет постоянного, действительно избыточного спроса домашних хозяйств. Так что подавленная инфляция не возникает.

2. Ситуация меняется при появлении под воздействием дефицита вынужденного сбережения, имеющего не временный, а систематически возобновляемый или даже постоянный характер. Иными словами,

---

<sup>19</sup> Или, в крайнем случае, делают сугубо временные сбережения, которые позже поглощаются предложением, удовлетворяющим отложенный воображаемый спрос.

<sup>20</sup> Напомним, что на данном этапе исследования наличие официального и неформального частных секторов игнорируется. К этому вопросу мы обратимся в конце параграфа.



она меняется, если возникает кумулятивный процесс накопления в руках домашних хозяйств все больших и больших сумм денег. Это может быть вызвано следующими причинами:

а) структура предложения настолько далеко отклоняется от структуры воображаемого спроса, что покупатель утрачивает готовность к полной вынужденной адаптации, предпочитая вовсе не тратить определенную часть денег;

б) руководители экономики позволяют номинальным доходам расти быстрее уровня цен, допуская тем самым такое обострение дефицита, которое вызывает вынужденное сбережение.

Такая экономика отличается от описанной в пункте (1) тем, что в ней накапливается, возможно в возрастающей степени, действительный избыточный спрос домашних хозяйств. На потребительские цены оказывается давление в сторону их повышения. Если государственные органы, ведающие ценообразованием, противодействуют этому давлению, – перед нами случай “обычной” подавленной инфляции.

При господствующих в классической социалистической системе структуре власти, форме собственности и механизме координации возможно развитие любой из этих двух ситуаций. И действительно, тому нетрудно найти исторические примеры<sup>21</sup>.

О ситуации (2б) можно сказать, что избыточный спрос и подавленная инфляция были вызваны политикой цен и заработной платы. Было бы неверно объяснять возникновение избыточного спроса проводимой денежно-кредитной политикой, поскольку эта политика (как уже отмечалось в другом контексте) носит пассивный и разрешительный характер, впрочем, в условиях рассматриваемой системы она и не может быть другой. Те, кто обладают политической властью, строят политику цен и заработной платы по своему усмотрению, а финансовые власти просто печатают столько денег, сколько нужно для проведения этой политики.

Теперь настало время сказать несколько слов о роли официального и неформального частных секторов и параллельных рынков (легального свободного, а также серого и черного рынков) [см. 11.2]. Население может израсходовать в частном секторе все деньги (или часть денег), которые были предназначены для покупок, не состоявшихся в государственном секторе. Это может способствовать возникновению ситуации

---

<sup>21</sup> Длительное время создавалось впечатление, что в потребительской сфере Советского Союза, Восточной Германии и Чехословакии существует равновесие вынужденной адаптации. В отношении Чехословакии на это указывает, например, Й. Голдманн (Goldmann J., 1975). Однако в других странах, таких как Польша в 70-е годы, и в том же Советском Союзе в конце 70-х–начале 80-х годов (то есть до того, как эти страны приступили к реформам) наблюдались многочисленные признаки возникновения подавленной инфляции.

Здесь можно говорить лишь о “впечатлениях”, поскольку из-за искажения индексов цен и нерешенности проблемы измерения дефицита твердые эмпирические доказательства отсутствуют.

(2а) – равновесия вынужденной адаптации<sup>22</sup> или ослабить инфляционное давление в случае (2б) с его подавленной инфляцией.

## 12.7. Избыточный спрос на макроуровне

Теперь обратимся к экономике как к единому целому (а она именно такова). Бюрократическая координация, безусловно, препятствует возникновению единого национального рынка, воздвигая различные административные барьеры, применяя квоты и навязывая то или иное использование денежных доходов. Хотя при движении между “сосудами” в системе экономических потоков происходят спонтанные утечки, более важным является то, что руководители экономики контролируют перемещение продукции, произведенных ресурсов и рабочей силы из одной сферы с другую.

Рассмотрим сначала основные компоненты спроса на макроуровне. Не претендуя на полноту изложения, сосредоточим внимание лишь на проблемах, имеющих прямое отношение к предмету данной главы. При этом не будем ограничиваться простым перечислением основных компонентов спроса, а каждый из них сразу же классифицируем по степени предрасположенности спроса различных секторов к безудержному росту, а также по силе, с которой предъявляющие этот спрос секторы могут самостоятельно воздействовать на распределение соответствующих товаров и услуг.

1. Спрос предприятий на ресурсы, необходимые для текущего производства. Скудость выделяемых лимитов на ресурсы по сравнению с напряженными планами выпуска продукции, неопределенность материально-технического снабжения и ожидание вертикального и горизонтального дефицита порождают тенденцию к накоплению запасов, заставляют фирмы закупать все, что можно купить и что может понадобиться впоследствии.

2. Спрос предприятий на инвестиционные товары; инвестиционный голод, порождаемый стремлением к неуклонному расширению. Этот феномен включает форсированный рост в число факторов, объясняющих дефицит [см. 9]. Как правило неутоляемый инвестиционный голод оказывает наиболее сильное влияние на формирование избыточного спроса.

3. Спрос внешнеторгового сектора на товары, пригодные для экспорта. Особенно велик спрос данного сектора на товары, которые можно продать за свободно конвертируемую валюту. Хотя спрос внешних рынков ограничен, определенную часть внутренней продукции все-таки удастся продать за рубежом благодаря использованию демпинговых цен (то есть значительных ценовых субсидий). Спрос со стороны внешней

---

<sup>22</sup> Как уже отмечалось, М. Нути считает это главной причиной, по которой многие эконометрические исследования школы неравновесия не обнаруживают устойчивого избыточного спроса (Nuti D.M., 1986a).

торговли, ориентированной на форсированный экспорт, также склонен к безудержному росту [см. 14.3, 14.4].

4. Спрос со стороны наиболее влиятельных государственных органов на ресурсы, необходимые для их функционирования. Наряду со “слабыми” звеньями государственного аппарата, которые не могут позволить себе неумеренные заявки и вынуждены мириться со скудными лимитами (например, здравоохранение и образование), всегда существуют и “сильные” звенья, не склонные к самоограничению (например, вооруженные силы) и прилагающие энергичные усилия, чтобы заполучить лимиты на товары и услуги в момент их распределения<sup>23</sup>.

5. Спрос со стороны потребительской сферы. Как уже отмечалось, избыточный спрос может возникнуть и здесь (но может и не возникнуть в случае формирования равновесия вынужденной адаптации).

Совокупный спрос этих пяти (и других, не упомянутых здесь) секторов экономики наталкивается на ограниченное предложение. Это означает, что при классическом социализме наблюдается хронический избыточный спрос на макроуровне<sup>24</sup>.

Секторы (1–4) обладают почти ненасытным аппетитом на используемые ими товары, услуги и производственные ресурсы. Их бюджетные ограничения являются мягкими, и спрос то и дело отрывается от предложения. При наличии подавленной инфляции [см. 12.6, случай 2] к этому спросу добавляется спрос сектора (5), то есть избыточный спрос потребительской сферы. Но это не является неперенным условием возникновения избыточного спроса на макроуровне. Даже если в секторе (5) нет подавленной инфляции [см. 12.6, случай 1], секторы (1–4) могут создавать избыточный спрос, достаточный для того, чтобы он распространился на всю экономику. Точно так же вовсе не обязательно, чтобы спрос всех названных выше четырех секторов одновременно находился в состоянии безудержного роста, оторванного от предложения. Фактически для формирования избыточного спроса в масштабах всей экономики достаточно одного лишь инвестиционного голода, возникающего из стремления к расширению, хотя обычно он сопровождается избыточным спросом в секторах (1), (3) и (4).

---

<sup>23</sup> См. Davis C. (1989, 1990).

<sup>24</sup> Предметом дискуссии является вопрос о том, в какой мере избыточный спрос на макроуровне поддается измерению. Некоторые компоненты промежуточного спроса трудно выявить статистически. При попытке суммировать отдельные компоненты избыточного спроса возникает немало экономических и методологических проблем. Весьма сомнительно, чтобы на базе имеющейся статистики можно было получить агрегированный показатель, характеризующий совокупный спрос экономики в целом (или хотя бы приемлемое приближение к нему).

Поэтому, как и в прежних своих работах, в этой книге я отказался от попыток представить спрос (или избыточный спрос) на макроуровне одним числовым показателем. Вместо этого я использую метафорическое выражение – “некоторые компоненты спроса (а с ними фактически и совокупный спрос) имеют тенденцию к безудержному росту, значительно опережающему предложение”.

Теперь можно отказаться от сделанного в начале параграфа 12.6 упрощающего теоретический анализ допущения, согласно которому потребительская сфера отделялась от других частей экономики. В действительности, секторы (1–4) стремятся “отсосать” товары и услуги, предназначенные для сектора (5), то есть для потребления домашними хозяйствами<sup>25</sup>. Лишь очень немногие товары по своим физическим свойствам пригодны исключительно для использования домашними хозяйствами. Если они годятся для экспорта, нужно считаться с возможностью их вывоза за рубеж. Кроме того, многие потребительские товары и услуги помимо домашних хозяйств могут найти и других внутренних покупателей. Жилое помещение может быть занято под офис, такси – нанято каким-либо учреждением, продовольствие – закуплено предприятием общественного питания, мебель – приобретена для конторы и т.п.

Более того, готовые товары и услуги – не единственное, что можно “отсосать” из потребительской сферы. Пожалуй, еще важнее возможность перераспределения ресурсов (материалов, полуфабрикатов, рабочей силы, зданий, капиталовложений, валюты, предназначавшейся для импорта потребительских товаров), которые могли бы внести свой вклад в развитие потребительской сферы, но в равной мере могут служить и другим сферам экономики. Угроза исходит от всех секторов, обладающих большим политическим весом, который они могут использовать в процессе торга за выделяемые ресурсы [см. 7.5, 9.2].

В конечном счете предложению для потребительской сферы противостоят не только спрос со стороны домашних хозяйств, денежные ресурсы которых подчинены жестким бюджетным ограничениям, и их собственные покупательские намерения, но и спрос со стороны других секторов экономики с их мягкими бюджетными ограничениями и неумной способностью к поглощению любых ресурсов.

Единственная причина, по которой эти сектора не перехватывают весь объем предложения, предназначенного для сферы потребления, – административный контроль со стороны руководителей экономики. Последние требуют, чтобы определенная доля предложения все-таки доходила до домашних хозяйств, и запрещают предприятиям делать покупки в магазинах, обслуживающих население, или занимать жилые дома под конторы. С самого начала они выделяют лимиты на производственные ресурсы для отраслей, выпускающих предметы потребления. Конечно, все это осуществляется путем бюрократической координации с использованием методов прямого бюрократического управления.

---

<sup>25</sup> Явление, которое здесь характеризуется как “отсасывание” (siphoning off) ресурсов, аналогично термину “вытеснение” (crowding out), применяемому в англосаксонском деловом и экономическом жаргоне. Последний обозначает, что в процессе распределения (например, кредитов) более сильные группы вытесняют слабых, предлагая более высокие цены или прибегая к государственному вмешательству.

Как бы то ни было, производители-продавцы, работающие в основном на потребительский рынок, осведомлены о наличии избыточного спроса на макроуровне. Даже если они не испытывают давления избыточного спроса со стороны всех домашних хозяйств в целом (как в случае равновесия вынужденной адаптации), у них нет стимула вести себя так, как того потребовал бы режим рынка покупателя. Они уверены, что проблемы сбыта преходящи, что рано или поздно, прямо или косвенно в качестве покупателей выступают секторы (1–4). При наличии избыточного спроса на макроуровне в целом по экономике и доминировании режима рынка продавца соответствующий климат возникает повсюду, а отдельные островки рынка покупателя не могут быть долговечными.

Обсуждение проблемы избыточного спроса на макроуровне тесно связано с проблемой распределения рабочей силы, рассмотренной в главе 10. Классической системе свойственна длительная дихотомия: если в отношении товаров дефицит преобладает над избытком, то в отношении рабочей силы ситуация обратная. Такая дихотомия сохраняется до тех пор, пока не будет полностью поглощен избыток трудовых ресурсов. В конечном счете форсированный рост может привести к ситуации, когда возобладает и станет хроническим также и дефицит рабочей силы [см. 10.2].

Устранение изначальной дихотомии является неизбежной составной частью синдрома дефицита. Адаптивные возможности производства и развития технологии, конечно, ограничены жесткостью бюрократической координации, а строгий расчет, основанный на ценах и издержках, не применяется. И все же плановики и менеджеры ощущают возможность замещения материальных затрат трудом и наоборот. Часто они испытывают нехватку того или иного ресурса, в какое-то время – рабочей силы, в другое – материалов, машин или иного оборудования. В таких случаях они зачастую вынуждены идти на импровизированную замену одного ресурса другим, и в конечном счете это приводит к ситуации, когда в долгосрочном плане не остается ни одного фактора производства, избыток которого мог бы компенсировать серьезный и хронический дефицит другого фактора: отныне дефицит господствует повсеместно.

Как уже говорилось в другом контексте, в экономике, где все взаимосвязано, невозможно появление и развитие островков с рыночным режимом, отличным от окружающего. Если система в целом является экономикой дефицита, рано или поздно дефицит воцаряется и в распределении рабочей силы<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> То же относится к противоположной ситуации. Согласно нормативному подходу, при распределении рабочей силы нужно поддерживать рынок продавца, способный защитить интересы трудящихся, а при распределении товаров – рынок покупателя, способный защитить интересы потребителей. Эта дихотомия не может существовать долго как раз из-за потенциальной возможности замещения одного фактора производства другим (и экономического императива, заставляющего воспользоваться такой возможностью).

## 12.8. Склонность к инфляции: связь между дефицитом и инфляцией

Из глав 10 и 11, а также из предыдущих параграфов главы 12 следует, что при классическом социализме действуют факторы, способные вызывать и поддерживать процесс инфляции. Упомянем лишь важнейшие из них: 1) наличие на макроуровне постоянного избыточного спроса на товары и услуги; 2) определенная заинтересованность производителей-продавцов в повышении цен; 3) дефицит рабочей силы, оказывающий давление на заработную плату в сторону ее повышения; 4) мягкая денежно-кредитная политика, способствующая увеличению предложения денег в таком масштабе, который порождает избыточный спрос.

Перечисленные факторы, вместе взятые, делают классическую социалистическую экономику предрасположенной к инфляции. Это означает, что система в силу внутренне присущих ей свойств содержит в себе предпосылки, достаточные для возникновения процесса инфляции, но данный процесс не обязательно проявляется, а если и проявляется, то может происходить в весьма слабой форме. Некоторые из упомянутых выше факторов не оказывают большого влияния. По-настоящему действен только первый из них – избыточный спрос. Второй фактор – давление на цены в сторону их повышения – ощущается слабо. В условиях мягких бюджетных ограничений прибыль не является для фирм вопросом жизни и смерти, любой понесенный ими убыток может быть компенсирован иным путем, чем повышение цен; во всяком случае интересы фирм подталкивают их к действиям в другом направлении. Слабо действует и третий фактор – повышательное давление на заработную плату. В системе нет независимых профсоюзов, нет забастовок, а административное управление заработной платой является очень жестким. Наконец, что касается четвертого фактора, то хотя денежно-кредитная политика действительно очень мягка, она не дает ощутимого инфляционного импульса, поскольку не прибегает к искусственным инъекциям денег с целью повысить деловую активность<sup>27</sup>. Побуждение к расширению является постоянным и без такого специального стимула.

При классическом социализме хронический дефицит и склонность к инфляции имеют общее происхождение. Они возникают под воздействием одних и тех же или близких факторов. Сопутствуют ли они просто друг другу или между ними наблюдается взаимодействие? Этот вопрос часто поднимается в экономической литературе. Раз уж мы задали вопрос в такой альтернативной форме, то и рассмотрение его разделим на две части.

---

<sup>27</sup> К инъекциям такого рода время от времени прибегают в капиталистических странах, проводя кейнсианскую макроэкономическую политику в целях противодействия спадам деловой активности и депрессии.

1. Предположим, что в классической социалистической экономике имеет место инфляционный процесс, пусть и подавленный (полностью или частично) государственной политикой цен и заработной платы. В то же время возникают явления дефицита. Снизится ли острота дефицита, если в той или иной мере ослабить подавление инфляции и предоставить ей возможность перерасти в открытую инфляцию?

Я принадлежу к числу тех, кто на поставленный вопрос дает отрицательный ответ. Подобная политика может на какое-то время устранить или смягчить явления дефицита, но вскоре все встанет на свои места и дефицит восстановится на привычном, нормальном уровне.

Данное утверждение вытекает из всего сказанного ранее. Сфера межфирменных отношений с ее мягкими бюджетными ограничениями и слабой чувствительностью к ценам на их изменение почти не прореагирует. Домашние хозяйства, имеющие жесткие бюджетные ограничения и сильную чувствительность к ценам, безусловно, отреагируют: их спрос и действительные покупки уменьшатся. После первой волны роста цен совокупные расходы домашних хозяйств сократятся. Но если одновременно в системе не произойдет других изменений, секторы (1), (2), (3) и (4), описанные в параграфе 12.7, быстро “отсосут” товары и услуги, не востребованные домашними хозяйствами. Квартиры, покинутые семьями из-за повышения арендной платы, займут конторы, которым эта плата всегда по карману. Текстильные изделия, не проданные населению, будут поглощены армией. Бензин и мазут, не купленные домашними хозяйствами, пойдут в государственную промышленность или на транспорт.

И это касается не только не востребованных готовых товаров и услуг, первоначально предназначавшихся домашним хозяйствам. Более важен косвенный эффект, который проявляется через прямое бюрократическое управление распределением. Падение спроса населения позволит переключить материальные ресурсы на отрасли, нужды которых плановики сочтут самыми неотложными [см. 12.9], уменьшив тем самым предложение для домашних хозяйств.

В конечном счете от повышения цен пострадает население, реальное потребление которого сократится, но дефицит сохранится или, точнее, возобладает состояние дефицита, сопровождающегося инфляцией.

2. Предположим теперь, что разворачивается процесс открытой инфляции, уровень которой до сих пор оставался устойчивым (например, цены росли на 5% в год). Наряду с инфляцией все время существовали явления дефицита. Спрашивается: смягчится ли дефицит, если инфляция увеличится, скажем, с 5 до 10% в год?

И вновь я солидарен с теми, кто и на данный вопрос отвечает отрицательно. Нет необходимости повторяться: все сказанное ранее сохраняет силу и в этом случае. Приведем лишь одну цепочку аргументов.

Начнем с взаимосвязей на макроуровне [см. 12.7]. Предположим, что до усиления инфляции в системе существовал избыточный спрос. Секторы (1), (2), (3) и (4) проявляли почти ненасытный аппетит. Что

изменится, если отныне все показатели, выражающие и измеряющие спрос, предложение, объем совершаемых продаж и покупок придется взять с коэффициентом 1,1, через год еще раз с коэффициентом 1,1 и т.д.? Практическое значение имеет соотношение между спросом и предложением, а не величина цифр, их измеряющих (то есть покупательной способности денежной единицы).

Подводя итоги, скажем, что классическая социалистическая система неизбежно порождает экономику дефицита. Что касается инфляции, то система обнаруживает лишь склонность к ней. В какой мере эта склонность выльется в реальный инфляционный процесс и какие формы этот процесс примет (насколько инфляция будет подавленной и насколько – открытой, будет ли открытая инфляция признана или сокрыта статистикой), зависит от экономической политики, проводимой государством.

## 12.9. Самовозрастание и воспроизводство дефицита

Дефицит рождает дефицит. Конечно, подобный эффект не относится к числу главных объясняющих факторов. Прежде всего встает вопрос о генезисе дефицита. Но раз уж этот эффект существует, осознание данного факта накладывает отпечаток на поведение всех субъектов экономики. Явления подобного рода принято называть *самосбывающимися ожиданиями*. Поскольку о них мы уже говорили, здесь достаточно ограничиться лишь кратким напоминанием.

На рынке продавца обе стороны отдают себе отчет в высокой вероятности возникновения дефицита. Это усиливает самоуверенность продавца и его безразличие к покупателю, а последнего унижает, порождая у него ощущение незащитности. Поскольку обе стороны психологически уже готовы к возникновению данной ситуации, продавцу на деле не приходится прилагать каких-либо усилий, чтобы заполучить покупателя, который готов к варианту вынужденной адаптации.

Покупатели не уверены в будущих поставках, ожидают сохранения и усиления дефицита и поэтому делают запасы. Тенденция к накоплению запасов вносит свой вклад в развитие избыточного спроса.

Во время согласования планов все предприятия, ведущие торг за фонды, ожидают нехватки необходимых им производственных ресурсов. Они стремятся завысить свои заявки, что обостряет вертикальный дефицит.

Дефицит можно ожидать и в более отдаленном будущем. Инвесторы убеждены, что им не придется сталкиваться с трудностями сбыта и это позволяет им не ограничивать себя при согласовании лимитов на инвестиционные ресурсы. В результате почти неумный голод на инвестиции становится одним из важнейших факторов, порождающих избыточный спрос.

Эти и подобные им процессы идут по кругу и вызывают самовозрастание дефицита.



Следует упомянуть информационные и регулирующие механизмы, действующие во многих областях и поддерживающие привычный, нормальный уровень дефицита. При классическом социализме динамика относительных цен не может играть информационной роли, присущей им при рыночной координации, когда они сигнализируют об относительной нехватке и обращают внимание лиц, децентрализованно принимающих решения о ценах, на возникновение дефицитов и избытков. Эта система ценовых сигналов частично и достаточно грубо заменяется прямыми, неценовыми сигналами о наличии дефицитов и избытков [см. 8.9].

Рассмотрим, например, ситуацию на венгерском рынке легковых автомобилей<sup>28</sup>. Сама Венгрия их не выпускала. Фирма, монопольно действовавшая на рынке, снабжала покупателей машинами, импортированными из других социалистических стран. Люди привыкли к тому, что машину приходится ждать два-три года. Если очередь заметно увеличивалась, принимались меры, призванные вернуть ее к нормальному состоянию (например, повышались цены). Отклонение противоположного характера тоже сохранялось недолго. Если список очередников становился необычно коротким, предвещая преодоление дефицита, сокращали импорт, что возвращало очередь к нормальным размерам. С точки зрения фирмы и стоящих над ней органов подобное вмешательство можно понять. Очередь, длина которой значительно превышает обычную, могла вызвать недовольство, а слишком короткая очередь могла ослабить позиции продавца, сделав покупателей слишком привередливыми. Кроме того, слишком короткая очередь давала сигнал, что ресурсы (например, квоту на импорт) можно изъять из данной сферы и переместить в другую, где ощущается обострение дефицита по сравнению с нормальным.

Подобный подход почти универсален. Плановые органы улавливают сигналы о дефиците и избытке. Они стараются увеличить поставки в те области, откуда исходят все более многочисленные и громкие жалобы на ухудшение снабжения, увеличение очередей и необходимость прибегать к вынужденным заменам чаще обычного. Чтобы увеличить поставки, требуется, понятно, откуда-то изъять материальные и финансовые ресурсы. Возможность изъять их из сфер, где имеется избыток в буквальном смысле этого слова, предоставляется очень редко. В результате приходится забирать ресурсы из тех областей, в которых дефицит существует, но он не такой острый, как обычно<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup>Этот рынок был описан в статье Ж. Капитань, Я. Корнай и Ю. Сабо (Kapitány Z., Kornai J. and Szabó J., 1984), после чего Ж. Капитань продолжила наблюдения за его состоянием и функционированием механизмов управления (Kapitány Z., 1989a). Подробности содержатся в упомянутых статьях, в приводимом же абзаце функционирование рынка описано в весьма упрощенной и стилизованной форме с единственной целью — дать общее представление о принятых подходах.

<sup>29</sup>Теоретические модели такого механизма перераспределения ресурсов содержатся в нескольких работах, вошедших в сборник под моей и Б. Мартоша редакцией, назва-

Поднявшись в нашем анализе на ступеньку выше, рассмотрим управление потребительским рынком в целом. Здесь вновь придется вернуться к проблеме планирования на макроуровне ресурсов, необходимых для нужд потребления домашних хозяйств [см. 7.2, 9.3, 12.7]. Органы, управляющие экономикой, планируют уровень потребительских цен, номинальные денежные доходы населения и ресурсы, предназначенные для потребления. Обычно они могут с достаточной точностью определить, какая часть денежных доходов будет сбережена, иными словами, какой величины достигнут вероятные совокупные расходы. В краткосрочном аспекте органы управления экономикой могут не только планировать эти параметры, но и предпринять меры, обеспечивающие достаточно точное выполнение планов.

Располагая подобными инструментами, планирующие органы одним масштабным решением могли бы кардинально уменьшать частоту и остроту явлений дефицита в сфере потребления. Для этого при прочих равных условиях было бы достаточно существенно увеличить в нее поставки ресурсов<sup>30</sup>. Но обычно этого не происходит, ибо означает изъятие откуда-то товаров и услуг при том, что дефицит и напряженность существуют и в других сферах экономики – в производстве, капиталовложениях, внешней торговле. И население, и руководители экономики привыкли к нормальному дефициту в потребительской сфере. В процессе планирования на макроуровне (по крайней мере при достаточно стабильной политической и экономической ситуации) они озабочены лишь стремлением не допустить, чтобы дефицит стал острее обычного<sup>31</sup>. Однако не предпринимается ничего, чтобы обеспечить более быстрое, чем рост спроса, наращивание потребительских ресурсов, которое могло бы значительно уменьшить остроту дефицита по сравнению с обычной.

Фактически классическая система попала в капкан дефицитной экономики. В этой ситуации дефицит воспроизводит себя – по меньшей мере в силу привычки и инерции.

---

ние которого четко отражает то, о чем здесь идет речь, – “Неценовое управление” (Kornai J. and Martos B., eds., 1981). Некоторые модели описывают регулирующий механизм обратной связи, который возвращает экономику к ее нормальному состоянию, реагируя на отклонения от обычных параметров запасов и портфеля заказов.

На основе моделей можно формально доказать жизнеспособность подобного механизма, то есть его способность координировать межотраслевые процессы, даже если при этом не обеспечивается оптимальное распределение ресурсов. Дополнительные ссылки на литературу содержатся в сноске 47 к главе 8.

<sup>30</sup> Придерживаясь линии аргументов, приведенной в предыдущем параграфе, скажем, что ослабление дефицита и в этом случае может быть только временным (здесь этот момент опущен).

<sup>31</sup> В своем эконометрическом исследовании Дж. Баркет, Р. Портес и Д. Винтер показали, что если на потребительском рынке возникает избыточный спрос, плановые органы сокращают экспорт и увеличивают импорт потребительских товаров (Burkett J.P., Portes R. and Winter D., 1981).

## 12.10. Системный характер причин дефицита и инфляции

Каузальный анализ завершен, и мы пока не намерены добавлять к приведенным выше дополнительные объясняющие факторы. Последующие аргументы призваны объяснить “глубину” причин: насколько они носят случайный, поверхностный характер, а в какой мере коренятся в основных свойствах самой системы. Приведем четыре типа объяснений, не претендуя на полноту и универсальность такой классификации. В некоторых пунктах мы привлекаем суждения, обычно распространенные среди населения, высказываемые в ходе политических дискуссий и в официальных заявлениях о дефиците, но не характерные для академических исследований.

1. *Ошибки участников процесса.* Это стереотипное объяснение причин дефицита особенно часто приводится официальной пропагандой и средствами массовой информации, а под их влиянием распространяется и в обществе (но не в научных исследованиях). Тот или иной товар исчезает, поскольку торговля якобы своевременно не позаботилась о его заказе, руководство предприятия не обеспечило его производство, министерство допустило ошибку при составлении плана, внешнеторговая фирма запоздала с размещением заказов за рубежом и т.д.

Можно предположить, что в каких-то конкретных случаях подобные объяснения оправданы. При любой системе все ее действующие лица – это простые смертные люди, способные на ошибку в своей работе. Но цель научного анализа – выяснить, почему в данных специфических обстоятельствах те или иные ошибки встречаются чаще других и почему все они имеют одну ясно различимую направленность.

Любым системам, как социальным, так и физическим, присущи трения [см. 11.4]. Их элементы не всегда точно притерты друг к другу, и механизмы дают сбой. Трения возникают и в функционировании механизмов распределения ресурсов – и бюрократических, и рыночных, – но каждый из этих видов трений порожден причинами, специфическими для данной системы. Научный анализ должен показать, почему определенные виды трений происходят в одной системе и почему они отличаются от трений, встречающихся в другой системе.

2. *Экономическая отсталость.* Часто приходится слышать объяснение, что экономика дефицита – нечто присущее всем бедным и отсталым странам<sup>32</sup>. В этом широко распространенном суждении смешаны

---

<sup>32</sup> Я отвергаю идею, будто бедностью и отсталостью можно непосредственно объяснить синдром дефицита. В данном параграфе моя точка зрения выражена достаточно ясно: на первое место следует поставить те причины дефицита, которые вытекают из сущности системы. Вместе с тем я согласен, что само рождение системы и формирование ее характерных черт несут на себе отпечаток экономической отсталости соответствующих стран. Об этой взаимосвязи уже говорилось ранее в данной книге [см. 2.2, 8.1].

два совершенно разных явления: с одной стороны, низкий уровень экономического развития и соответственно низкий уровень производства и потребления, а с другой стороны, дефицит, неспособность удовлетворить запросы покупателей. Восточная Германия по показателям производства и потребления на душу населения относилась к числу наиболее развитых стран мира, и все же ее экономика была дефицитной. Граждане этой страны, даже имея деньги, не могли купить то, что они хотели. В то же время, хотя многие капиталистические страны являются экономически отсталыми, их экономику нельзя считать дефицитной. Спрос покупателей может быть больше или меньше в зависимости от их дохода, но на пути удовлетворения этого спроса не возникают препятствия со стороны предложения<sup>33</sup>.

3. *Ошибочная экономическая политика.* В данном случае возникновение дефицита приписывают ошибочной линии политического и экономического руководства. Это убеждение широко распространено при классическом социализме не только в среде бюрократии, но и среди первых инициаторов и приверженцев реформ. Существует несколько вариантов.

А. Планы производства, а еще чаще планы капиталовложений являются слишком напряженными. Это верно, но склонность к принятию сверхнапряженных планов внутренне присуща системе.

Б. Ошибочная политика в области заработной платы. Обычно критика сводится к тому, что хозяйственная бюрократия не сумела осуществить достаточно жесткий контроль над заработной платой, которая росла быстрее производительности труда. В некоторых случаях это утверждение бывает обоснованным. Мы уже говорили, каким образом подобная политика заработной платы способствует возникновению избыточного спроса и подавленной инфляции на потребительском рынке [см. 12.6]. Однако это лишь один из факторов синдрома дефицита–инфляции, сказывающийся при определенных обстоятельствах, в то время как некоторые другие факторы действуют постоянно, независимо от избранной экономической политики [см. 12.7, 12.8].

В. Ошибочная политика ценообразования: цены на некоторые товары и услуги поддерживаются на слишком низком уровне. В параграфе 12.4 уже говорилось о том, в какой мере сказывается данный фактор. Да и вся глава была призвана показать, что это в любом случае может служить лишь частичным объяснением проблемы.

4. *Причины, внутренние присущие системе.* Вся аргументация, приведенная в данной главе, позволяет сделать вывод, что среди факторов,

---

<sup>33</sup> Здесь передо мной стоит цель прояснить понятия, а не высказать те или иные оценочные суждения. Моя логика не имеет ничего общего с политическим или моральным оправданием (или осуждением) бедности и отсталости.

И еще одно замечание: недостаток места не позволяет мне проследить в данной книге причины возникновения при определенных обстоятельствах серьезных ограничений со стороны предложения в развивающихся странах, идущих по капиталистическому пути.

вызывающих такое сложное, поликаузальное явление, как дефицит, в первом ряду стоят именно эти причины. Их наличие является достаточным условием возникновения синдрома дефицита.

В данной главе проблема была рассмотрена на макро- и микроуровне. Однако следует иметь в виду, что макроанализ служит просто инструментом, предназначенным для характеристики в обобщенной форме определенных социальных явлений и процессов, происходящих в национальном масштабе<sup>34</sup>. Не существует отдельного “макрообъяснения”, поскольку процессы, описываемые с помощью агрегатных индикаторов, можно объяснить и по-иному – характеризуя поведение субъектов экономики<sup>35</sup>.

Различные формы избыточного спроса на макроуровне играют важную роль в возникновении как хронического дефицита, так и предрасположенности к инфляции [см. 12.5, 12.7]. Но тенденции к безудержному расширению спроса были увязаны мной с интересами и поведением участников системы (бюрократии и управляющих государственными фирмами как ее составной части), а не с экономической политикой национальной администрации. Точно так же отношение производителя–продавца к покупателю на микроуровне [см. 12.1] рассматривалось как поведенческая закономерность. В предыдущих главах было показано, как эти интересы и поведение в конечном счете связаны с сущностными чертами системы – структурой власти, официальной идеологией, бюрократической общественной собственностью и преобладанием бюрократического согласования над другими формами координации.

Нет необходимости вновь проследживать всю причинно-следственную цепочку, увязывающую главы 3–6 с обсуждением синдрома дефицита. Напомню лишь, что исходные, системные причины связаны с их последствием – синдромом дефицита – некоторыми промежуточными факторами “среднего уровня”. Одним из таких факторов является, например, заинтересованность менеджеров государственных фирм в одоб-

---

<sup>34</sup> Хотелось бы обратить внимание на довольно распространенную терминологическую путаницу: многие отождествляют термин “макрэкономические параметры” с инструментальными переменными, находящимися в руках центрального правительства. Возьмем, например, цены. Центральное правительство может установить определенные административные цены или другими способами воздействовать на процессы ценообразования, но оно не в состоянии заранее предопределить индекс цен, складывающийся в результате изменения всех цен – установленных государством и спонтанно сложившихся на рынке. Таким образом, индекс цен является макрэкономическим параметром, а не инструментальной переменной в руках центрального правительства.

Правительство – лишь один из субъектов экономической системы, а макрэкономические параметры отражают совокупный результат действий, предпринимаемых всеми субъектами экономики, – правительством, бюрократическим аппаратом, фирмами, бюджетными организациями и домашними хозяйствами.

<sup>35</sup> Эта идея вышла на первый план в ходе дискуссии о макротехории капиталистической экономики и о микроосновах этой теории. См., например: Harcourt G.C., ed. (1977), Lucas R.E. and Sargent T.J. (1981), Phelps E.S. et al. (1970).

рении и признании со стороны их руководителей. К другим факторам относятся мягкие бюджетные ограничения и инвестиционный голод. Эти три явления, наряду с другими, составляют главную, непосредственную причину дефицита, но в то же время сами они являются следствием более глубоких внутренних свойств системы: типичных структуры власти, идеологии, собственности и координации [см. 15.1].

Вернемся теперь к сопоставлению двух систем [см. 11.5, 11.6]. В обобщенном виде оно содержится в таблице 12.2, которую мы дополним некоторыми комментариями. Последние помогут читателям разобраться в терминологии, используемой в литературе.

Таблица 12.2

**Синдром дефицита: сопоставление двух систем**

Критерии сопоставления	Капитализм	Классический социализм
1. Режим рынка	Рынок покупателя	Рынок продавца
2. Преобладающее отклонение от рыночного равновесия	Избыток	Дефицит
3. Состояние рынка труда	Избыток рабочей силы	Дефицит рабочей силы
4. Основной фактор, сдерживающий производство и реализацию продукции	Система с ограниченным спросом	Система с ограниченными ресурсами (административные квоты, ограничения со стороны предложения, физические ограничения в процессе производства)

В двух столбцах таблицы сравниваются капиталистическая и классическая социалистическая системы. В каждой строке подобрана типичная дихотомия – пара противоположных свойств. Сразу же подчеркнем, что обе системы сравниваются в абстрактно-упрощенном виде, хотя по каждому из столбцов можно было бы привести ряд уточняющих дополнений, исключений и перечислить нетипичные периоды и секторы экономики. Что касается капитализма, то здесь можно было бы сказать о доминировании рынка продавца в экономике военного времени, о широком распространении дефицита рабочей силы в периоды пика деловой активности или о явлениях дефицита в социализированном секторе здравоохранения. Говоря о социализме, можно было бы, например, напомнить об очагах рынка покупателя в сфере официального и неформального частного сектора. Но вместо того, чтобы строка за строкой отмечать исключения, мы будем говорить об отчетливых, типичных различиях между двумя системами.

Строка (1) не требует пояснений – они подробно были даны в связи с таблицей 11.1. Рынок покупателя является типичным режимом рынка при капитализме, а рынок продавца – типичным режимом при классическом социализме.

Как показано в строке (2), капиталистическая система – это “экономика избытка” в отличие от экономики дефицита, каковой является классический социализм. Такое противопоставление было сделано советскими экономистами еще в 20-е годы. Л. Крицман в 1925 г. утверждал, что “в товарной капиталистической экономике наблюдается общий избыток, в натуральном пролетарском хозяйстве – общий дефицит”. В. Новожилов в 1926 г. тоже противопоставлял “общее перепроизводство” и “общий дефицит”<sup>36</sup>.

В отношении строки (2) добавим, что оба термина всегда обозначают доминирование одного из двух видов отклонения от рыночного равновесия по Вальрасу. И дефицит, и избыток наблюдаются при любой системе [см. 11.1, 11.6], и вопрос лишь в том, что из них преобладает.

Строка (4) показывает, какое из ограничений производства и сбыта является особенно действенным<sup>37</sup>. В типичном для капитализма случае рост предложения испытывает ограничения со стороны спроса, что позволяет охарактеризовать его как систему с ограниченным спросом. Классическая социалистическая система обычно наталкивается на ограничения со стороны имеющихся ресурсов. Эти ограничения могут проявляться в различной форме: в виде лимитов на ресурсы, устанавливаемых в процессе их прямого бюрократического распределения; ограниченных возможностей приобретения элементов материальных производственных затрат; возникновения “узких мест” и нехватки сырья в процессе производства. Имея в виду все это, классический социализм обобщенно можно назвать системой с ограниченными ресурсами.

## 12.11. Экономическая эффективность и технический прогресс

Рассмотрев явления дефицита и их причины, обратимся к последствиям дефицита в сферах производства и потребления. Эти последствия нельзя, однако, отделить от влияния других явлений, которые были описаны в предыдущих главах, что обуславливает необходимость более широкого подхода. В данном параграфе мы охарактеризуем в самом общем виде положение дел с эффективностью и техническим про-

---

<sup>36</sup> Крицман Л.Н. (1926) и Новожилов В.В. (1926). Мое внимание к этим работам привлекли Т. Бауэр и Л. Самуэли.

В 20-е годы теоретическим анализом проблем дефицита в Советском Союзе занимались многие экономисты, но в годы сталинского террора их труды были забыты. Обзор дискуссий, развернувшихся в 20-е годы, содержится в: Афанасьев М.П. (1990).

<sup>37</sup> К данному аспекту проблемы внимание привлек М. Калецки, который провел различие между системой, детерминированной спросом, и системой, детерминированной предложением (Kalecki M., 1970, 1972). Связанные с этим идеи можно найти в следующих работах: Barro R.J. and Grossman H.I. (1971, 1974), Goldmann J. and Kouba K. (1969).

грессом при классической системе, а рассмотрение проблем благосостояния потребителей отложим до следующей главы.

Классический социализм вопреки всем обещаниям его идеологов оказался не способным достичь высокого уровня эффективности. В сфере производства можно наблюдать любопытное противоречие. С одной стороны, планы являются очень напряженными, и менеджеры, управляющие производством, часто сетуют, что при наличных производственных ресурсах они не в состоянии выпускать предусмотренную планом продукцию. Наблюдается дефицит материалов, комплектующих, рабочей силы. Казалось бы, это должно стимулировать бережное, рачительное, эффективное использование ресурсов. С другой стороны, все международные сопоставления свидетельствуют, что при классическом социализме использование ресурсов и соотношение между производственными затратами и выпуском продукции значительно хуже, чем при капитализме<sup>38</sup>. Об этом говорят данные, приведенные в таблицах 12.3, 12.4 и 12.5<sup>39</sup>. Производительность труда и иных факторов производства повышается медленнее, чем при другой системе (см. таблицу 9.7). Материалы и энергия используются расточительно.

Технический прогресс при классическом социализме почти всецело основан на копировании нововведений, освоенных в развитых капиталистических странах. Но даже и такое имитационное техническое раз-

Таблица 12.3

**Производительность труда в добывающей промышленности  
и энергетике Восточной и Западной Германии, 1983 г.**

	Восточная Германия	Западная Германия	Восточная Германия в % к Западной Германии
Добыча бурого угля на 1 работника, т	2699	5905	46
Производство газа на 1 работника, тыс. куб. см	904	2251	40
Выработка электроэнергии на 1 работника на угольных ТЭС, кВт·ч	3186	7065	45

*Источник:* Bundesministerium für Innerdeutsche Beziehungen (1987, табл. 3.1–3.4).

<sup>38</sup> Межсистемным сопоставлениям эффективности и производительности посвящена обширная литература. Особого упоминания заслуживают следующие работы: Bergson A. (1978a, 1987) и Ofer G. (1988).

<sup>39</sup> В таблицах 12.3, 12.4, 12.5 затраты, а в таблице 12.3 также и выпуск взяты в натуральных показателях. Это облегчает сопоставление.

Таблица 12.4 показывает, что на один и тот же объем продукции социалистической экономике требуется больше энергии, чем капиталистической. Этот вывод подтверждает также эконометрическим анализом, который содержится в работе Moroney J.R. (1990).



Таблица 12.4

**Энерго- и металлоемкость продукции:  
международное сравнение**

	Расход энергии (кг угольного эквивалента) на 1000 ам. долл. <sup>а</sup> ВВП, 1979 г.	Расход стали, кг на 1000 ам. долл. <sup>а</sup> ВВП, 1980 г.
<i>Социалистические страны</i>		
Восточная Германия	1356	88
Польша	1515	135
Шесть стран СЭВ <sup>б</sup>	1362	111
<i>Капиталистические страны</i>		
Франция	502	42
Италия	655	79
Великобритания	820	38
Западная Германия	565	52

Источник: Winiecki J. (1986, p. 327).

<sup>а</sup> В ценах 1979 г.

<sup>б</sup> Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Советский Союз.

витие происходит беспорядочно<sup>40</sup>. Таблица 12.6 иллюстрирует это общее наблюдение путем международного сравнения степени внедрения современных металлургических процессов.

Наиболее важным звеном технического развития является открытие и промышленное использование принципиально новых продуктов, способных преобразовать не только производство, но и образ жизни и потребительские навыки людей. К таким нововведениям относятся, например, компьютер, фотокопировальная техника, синтетические волокна и цветное телевидение. Таблица 12.7 охватывает широкий круг революционно новых продуктов, которые изменили картину нашего столетия. Если бы хоть сколько-нибудь значительная часть подобных нововведений впервые была освоена в социалистических странах, это могло бы свидетельствовать о преимуществах социалистической системы. Однако за одним—двумя исключениями дело обстоит иначе<sup>41</sup>. Это одно из самых серьезных оснований для негативной оценки эффективности системы.

<sup>40</sup> Из обширной литературы по данному вопросу обращаю внимание читателей на следующие работы: Amann R., Cooper J.M. and Davies R.W., eds. (1977), Amann R. and Cooper J.M., eds. (1982, 1986), Berliner J.S. (1976), Gomulka S. (1986), Hanson P. (1981), Hanson P. and Pavitt K. (1987), Poznanski K.Z. (1987, 1988), Sutton A.C. (1968, 1971, 1973).

Анализ взаимосвязи между нововведениями и мягкими бюджетными ограничениями с использованием математического моделирования см.: Qian Y. and Xu C. (1991).

<sup>41</sup> В таблице 12.7 перечислены нововведения только в гражданском секторе экономики. Мы не касаемся здесь вопроса о приоритете Советского Союза и других социалистических стран в разработке и освоении нововведений военного характера. Заметим лишь, что эксперты расходятся во мнении относительно самостоятельности вклада со-

Таблица 12.5

**Материалоемкость продукции: международное сравнение**

	Расход сырья и материалов на единицу валовой добавленной стоимости в годы, близкие к 1975 г.			
	материальное производство в целом	промышленность и сельское хозяйство	промышленность	обрабатывающая промышленность
<i>Страны СЭВ</i>				
Чехословакия	1,43	1,65	1,67	1,73
Венгрия	1,41	1,77	1,91	2,10
Польша	1,56	1,82	1,88	2,03
Югославия	1,15	1,65	2,05	2,37
<i>СЭВ, в среднем</i>	<i>1,47</i>	<i>1,75</i>	<i>1,82</i>	<i>1,95</i>
<i>Капиталистические страны</i>				
Канада	1,07	1,21	1,32	1,70
Дания	0,96	1,10	1,13	1,14
Франция	0,73	0,93	0,95	0,98
Западная Германия	1,12	1,45	1,46	1,51
Италия	0,93	1,24	1,40	1,40
Япония	1,12	1,60	1,77	1,85
Нидерланды	1,23	1,68	1,79	1,83
Норвегия	1,15	1,44	1,54	1,80
Португалия	0,88	1,17	1,50	1,59
Испания	1,02	1,40	1,56	1,69
Швеция	0,98	1,20	1,28	1,37
Великобритания	1,16	1,59	1,59	1,74
<i>Капиталистические страны, в среднем</i>	<i>1,03</i>	<i>1,33</i>	<i>1,44</i>	<i>1,55</i>
<i>СЭВ (в среднем) по отношению к ОЭСР (в среднем)</i>	1,43	1,31	1,26	1,26

Источник: Gomulka S. and Rostowski J. (1988, p. 481).

Удручающему положению дел с эффективностью производства и техническим прогрессом нельзя дать какое-то одно объяснение. Оно является следствием целого ряда причин, частично уже рассмотренных в данной книге. Кратко обобщу наиболее важные из них.

Отсутствие действенной системы поощрения и наказания. Собственники и менеджеры капиталистической фирмы, осваивающей нововведение, могут рассчитывать на крупную финансовую выгоду. Столь же вероятно, что низкая эффективность и техническая отсталость фирмы

циалистических стран в развитие военных технологий и того, в какой мере они и здесь полагались на технические нововведения имитационного характера, опираясь, в частности, на данные технической разведки.

Таблица 12.6

**Доля непрерывной разливки в общей выплавке стали:  
международное сравнение, %**

	1970 г.	1980 г.	1987 г.
<i>Социалистические страны</i>			
Болгария	0	0	10
Чехословакия	0	2	8
Восточная Германия	0	14	38
Венгрия	0	36	56
Польша	0	4	11
Румыния	0	18	32 <sup>a</sup>
Советский Союз	4	11	16
<i>Капиталистические страны</i>			
Франция	1	41	93
Италия	4	50	90
Япония	6	59	93
Испания	12	49	67
Великобритания	2	27	65
Соединенные Штаты	4	20	58
Западная Германия	8	46	88

*Источник:* СССР и зарубежные страны. 1987. М., 1988, с. 109.

<sup>a</sup> 1986 г.

нанесут им значительный финансовый урон, если не приведут к полному краху. Эти последствия обусловлены не какими-то изощренными схемами стимулирования, а самой природой рыночного механизма и цен, поддерживающих равновесие между спросом и предложением.

В классической социалистической экономике высокая эффективность и быстрое техническое развитие не сулят особых преимуществ, а плохая работа не ведет к провалу. Любые провалы и потери заранее компенсируются мягкими бюджетными ограничениями.

Капитализм позволяет предпринимателям проявлять инициативу в освоении новых технологий, новых форм организации или новых продуктов. Они могут попытаться сделать это в рамках существующих структур, а если не удастся или их инициатива встречает сопротивление, всегда остается возможность свободного вхождения в рынок – можно создать новую фирму и получить финансирование на рынке капитала. Именно таким образом обрели жизнь многие нововведения, представленные в таблице 12.7. Социально-экономический механизм, описанный Шумпетером (см. Schumpeter J.A. [1912] 1968), несомненно, служит важным объяснением динамизма капиталистической экономики<sup>42</sup>.

<sup>42</sup> Эта идея подхвачена в работах П. Мюррела, который считает, что отсутствие предпринимателей шумпетерианского толка является самой слабой стороной дореформенной и реформируемой социалистической экономики (см. Murrell P., 1990a, 1990b).

Таблица 12.7

**Страны, первыми осуществившие важные технические инновации**

Товар или услуга	Страна-разработчик	Время освоения
<b>1. Информационные технологии, средства связи</b>		
<i>Компоненты</i>		
Транзистор	США	1947
Интегральная схема	США	1958
Большая интегральная схема	США	1968
Микропроцессор	США	1971
Оптическое волокно	США	1973
<i>Память, запоминающие устройства</i>		
МОП-структуры с постоянной памятью	США	1967–1968
Гибкий диск	США	1970
<i>Языки программирования</i>		
ФОРТРАН	США	1954
ПРОЛОГ	Франция	1975–1979
<i>Компьютеры</i>		
Электронный цифровой интегратор и ЭВМ (первое поколение)	США	1945
ЭВМ на транзисторах (второе поколение)	США	1951
ЭВМ на интегральных схемах (третье поколение)	США	1960–1970
Персональный компьютер	США	1975–1981
<i>Программное обеспечение</i>		
Текстовый редактор	США	1964
Компьютерная сеть	США	1981
<i>Бизнес, банки</i>		
Кредитные карты	США	1950
<i>Спутники</i>		
Спутник Земли	СССР	1957
Спутник связи	США	1960
Метеорологический спутник	США	1960
Геостационарный спутник	СССР	1976
<i>Телевидение</i>		
Телевизионная трубка “видеокон”	США	1945
Цветное телевидение	США	1953
<i>Видеозапись</i>		
Черно-белый видеограф	США	1951
Видеодиск	ФРГ	1970
Лазерный видеодиск	Япония	1983
	Нидерланды	1983
<i>Потребительская электроника</i>		
Кварцевые часы	Япония	1967

Таблица 12.7  
(окончание)

Товар или услуга	Страна-разработчик	Время освоения
<b>2. Ядерная энергетика</b> Ядерный реактор для производства электроэнергии	США	1951
<b>3. Материалы</b> Эпоксидная смола Антипригарное покрытие для кухонной посуды	США Франция	1947 1958
<b>4. Машины и технологии</b> <i>Металлообработка и машиностроение</i> Станки с ЧПУ Программируемый робот Сборочный робот	США США США	1965–1969 1956 1980
<i>Сельское хозяйство</i> Пластиковая защитная пленка  Гибридные культуры “зеленой революции”  Глубокое замораживание	Япония, Франция, СССР, Италия, Румыния Мексика США	1954  После II мировой войны 1950
<i>Полиграфия</i> Компьютерный набор с лазерной проекцией Камера “Полароид” Ксерография Лазер Технология лазерной печати	ФРГ США США СССР, США США	1965 1959 1952 1960 1979
<b>5. Авиация</b> Сверхзвуковой самолет Пассажирский реактивный самолет	США Великобритания	1947 1949
<b>6. Медицина</b> Пенициллин Инсулин (на биологической основе) Вакцина против полиомиелита Контрацептивы оральные Ультразвуковой сканер Применение лазера в медицине Компьютерный томограф  Ядерный магнитный резонатор	США США США США Великобритания США Великобритания, США США	1945 1982 1955 1957 1955 1964 1971 1981

Источник: составили для этой книги П. Геренчер и А. Веси.

При классическом социализме не может быть и речи о какой-либо инициативе предприятия, продиктованной частным интересом. Любая инициатива требует одобрения и активной поддержки со стороны бюрократии. В действительности, влияние бюрократической координации не ограничивается тем, что она препятствует нововведениям, – она подрывает эффективность использования и того, что уже освоено, текущего производства. Прямое бюрократическое управление является негибким по самой своей природе. Оно не способно к тонкой настройке предложения к спросу, к миллионам малых действий, обеспечивающих эффективное комбинирование ресурсов.

Ситуация еще более усугубляется всеобщим, острым и хроническим дефицитом, вызывающим постоянные перебои в производстве. То и дело необходимые производственные ресурсы поступают с опозданием (а то и вовсе не поступают), что снижает эффективность использования даже имеющихся ресурсов и вызывает штурмовщину или приводит к необходимости вынужденной замены ресурсов, которая удорожает производство или пагубно сказывается на качестве продукции. К значительным потерям приводит тенденция к чрезмерному накоплению запасов оборотных средств и наличие скрытой безработицы внутри предприятий. Режим рынка продавца исключает стимулы, порожденные конкуренцией. Гарантированный в любом случае сбыт продукции делает ненужными все способы привлечения покупателей – снижение цен, повышение качества или освоение новых видов продукции<sup>43</sup>.

Поводя итоги, скажем, что низкая эффективность, техническая отсталость и консерватизм социалистической экономики объясняются совокупным действием системных факторов.

---

<sup>43</sup> В капиталистических странах автомобильная промышленность постоянно стремится обновлять ассортимент своей продукции. Для контраста заметим, что в Восточной Германии модели “Вартбург” и “Трабант”, а в Советском Союзе – “Москвич” выпускались более 20 лет. К чему было восточногерманским или советским автозаводам идти на дорогостоящие и рискованные проекты, связанные с нововведениями, если потребители и без того были готовы по пять, десять или пятнадцать лет ждать и эти устаревшие модели?

## ПОТРЕБЛЕНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Эта глава посвящена условиям жизни людей при классической социалистической системе. В первой ее части рассматриваются средние показатели благосостояния, потребления и экономической безопасности, а во второй – их распределение между различными группами общества.

### 13.1. Рост потребления

При классическом социализме реальное потребление в расчете на душу населения, если оперировать средними показателями за длительный период времени, демонстрирует тенденцию к существенному росту. Однако по сравнению с увеличением потребления в капиталистических странах достигнутый результат не выглядит столь впечатляющим. Такое сопоставление осложняется тем, что сравниваемые страны имели разные исходные уровни экономического развития. Попытаемся определить, как во времени изменялось соотношение среднего уровня реального потребления людей, живущих при социализме и капитализме.

Показатели социалистических стран, приведенные в таблице 13.1, по-видимому, завышены<sup>1</sup>. Но и они свидетельствуют о том, что за несколько десятилетий существования классического социализма отставание от наиболее быстро развивающихся капиталистических стран не только не уменьшилось, но даже возросло.

Таблицы 13.2 и 13.3 дают представление о жизненном уровне, показывая, что в Советском Союзе и восточноевропейских странах у граждан имеется значительно меньше телефонов и легковых автомобилей, чем в капиталистических странах Европы. Но самым красноречивым является сопоставление между Восточной и Западной Германией, исходный уровень развития которых был примерно одинаков<sup>2</sup>. Таблица 13.4 содержит некоторые показатели, позволяющие сравнить материальные условия жизни людей при двух экономических системах. Это сопоставление имеет тем большую ценность, что классическая система просуществовала в Восточ-

---

<sup>1</sup> Эти показатели подвержены влиянию тех же искажающих факторов, о которых шла речь в связи с измерением объема выпуска продукции [см. 9.7]. Более того, здесь имеется еще больше оснований подозревать, что они подверглись “косметическому улучшению”, поскольку данные о потреблении особенно важны для пропаганды.

Г. Шрёдер (Schroeder G.E., 1990a, 1990b) анализирует искажения в официальных статистических рядах потребления в Советском Союзе и приводит альтернативные оценки. Согласно данным ЦРУ, в 1981–1985 гг. (последний догорбачевский период) реальное потребление в среднем увеличивалось всего на 0,7% в год, то есть практически стагнировало (см. Schroeder G.E., 1990b, table 1).

<sup>2</sup> Конечно, некоторые различия наблюдались и в стартовых условиях, но не они, а природа двух систем объясняет огромное отставание спустя многие годы.

Таблица 13.1

**Рост потребления:  
международное сравнение, 1951–1978 гг.**

	Среднегодовые темпы прироста реального потребления в расчете на душу населения, %
<i>Социалистические страны</i>	
Чехословакия	1,6
Венгрия	2,6
Польша	2,9
Советский Союз	3,7
<i>Капиталистические страны</i>	
Франция	3,9
Италия (1952–1978)	3,8
Япония (1953–1978)	6,5
Великобритания (1952–1978)	2,1
Соединенные Штаты	2,3

*Источник:* Schroeder G.E. (1983, p. 315).

*Примечание.* Данные относятся к потребительским расходам домашних хозяйств.

ной Германии вплоть до 1989 г. Различия между двумя системами наглядно иллюстрирует также таблица 13.5. Если жителю Западной Германии для приобретения какого-то предмета потребления достаточно было проработать всего один час, то в Восточной Европе на это приходилось затрачивать в 2, а то и в 5–10 раз больше рабочего времени. Исключение составляли только хлеб, а в некоторых странах – еще чай и сигареты.

Таблицы ясно показывают, насколько личное потребление при классическом социализме отстает от потребления тех, кто живет при капитализме. Потребление при социализме растет гораздо медленнее, чем производство. Это, как легко понять, является результатом стратегии форсированного роста, при которой инвестициям отдается приоритет перед потреблением. Население вынуждено (его согласия никто не спрашивает) жертвовать некоторой частью текущего потребления ради инвестиций, обеспечивающих будущий рост. Другое дело, что эффективность инвестиций довольно низка, и значительно более высоких темпов экономического роста можно было бы фактически достичь при меньшем снижении уровня потребления.

### 13.2. Другие факторы материального благосостояния

Обычные показатели материального благосостояния – реальное потребление на душу населения, среднедушевое потребление различных товаров и т.п. – не отражают в должной мере все факторы, влияющие на материальное благополучие человека.



Таблица 13.2

**Обеспеченность телефонами:  
международное сравнение, 1986 г.**

	Число номеров на 100 жителей
<i>Социалистические страны</i>	
Болгария (1983)	15,1
Чехословакия	12,5
Восточная Германия	9,8
Венгрия	7,2
Польша	7,0
Румыния (1979)	6,7
Советский Союз (1982)	9,0
Югославия	11,6
<i>Капиталистические страны</i>	
Кипр	24,7
Греция	33,0
Ирландия	21,2
Португалия	14,8
Испания	25,2
Турция	5,3

*Источник:* составлено для этой книги П. Михальи на основе International Communications Union (1988, p. 401–405).

Благосостояние потребителя ограничено необходимостью приспособлять свои первоначальные намерения к предложению товаров и услуг, осуществлять вынужденные замены или полностью отказываться от этих намерений. Даже достав какой-то товар, покупатель не испытывает полного удовлетворения, поскольку он не вполне соответствует его запросам<sup>3</sup>. То же самое происходит, если какой-либо товар или услугу удалось приобрести лишь отстояв в длинной очереди или после долгих поисков и длительной отсрочки.

Однако недовольство, вызываемое у потребителей дефицитом, – далеко не главное. Зачастую последствия дефицита более серьезны и значительно снижают качество жизни. В некоторых странах и в некоторые периоды имеет место острая нехватка даже основных продуктов питания<sup>4</sup>. Отсутствие телефона может серьезно осложнить жизнь пожилых и боль-

<sup>3</sup>Интересный расчет эффекта вынужденной замены приводит И. Коллье (Collier I.L., 1986). Он задался вопросом: какую цену пришлось бы заплатить жителю Восточной Германии за возможность удовлетворить свой воображаемый спрос при существующих ценах. Он измерил разрыв между покупательной способностью марки ГДР по набору воображаемого и реального потребления. Разрыв оказался равен 13%.

<sup>4</sup>Так произошло, например, в Румынии в 80-е годы. По данным П. Роннаса, объем розничной торговли в расчете на душу населения в 1989 г. по сравнению с 1980 г. в этой стране составлял: мяса – 46,6%, молока – 74,6%, молочных продуктов – 47,6%, сахара – 78,8%, риса – 43,6% (Ronnas P., 1990, p. 15).

Таблица 13.3

**Обеспеченность легковыми автомобилями:  
международное сравнение**

	Количество автомобилей на 1000 жителей	
	1980 г.	1987 г.
<i>Социалистические страны</i>		
Болгария	56	127
Чехословакия	127	174
Восточная Германия	151	209
Венгрия	86	157
Польша	64	111
Румыния	11	12
Советский Союз	26	44
Югославия	108	129
<i>Капиталистические страны</i>		
Австрия	298	355
Дания	271	309
Италия	302	392 <sup>a</sup>
Япония	202	241
Норвегия	302	387
Нидерланды	322	349
Швейцария	355	418
Испания	201	251
Западная Германия	388	462

*Источники:* Kapitány Z. and Kállay L. (1980, p. 165); (1991, p. 90) и данные национальной статистики капиталистических стран.

<sup>a</sup> 1986 г.

ных людей, неспособных призвать на помощь в случае крайней необходимости. Нехватка жилья заставляет жить под одной крышей тех, кто хотел бы проживать раздельно, ухудшая отношения между людьми и лишая их физической возможности строить полноценную личную жизнь.

Ущерб, наносимый отношениям между людьми, не улавливается статистикой, но имеет весьма тяжелые последствия в человеческом плане. Часто продавец (или, при наличии карточной системы, бюрократ-распределитель) проявляет недружелюбие и грубость, которые покупатель вынужден безропотно сносить, чтобы в следующий раз с ним не обошлись еще хуже. Беззащитность потребителей нередко перерастает в самое тяжкое унижение.

За редким исключением, режим рынка покупателя избавляет потребителей от таких переживаний. Нельзя сказать, что это обходится им даром. Устанавливая цену на рынке покупателя, продавец включает в нее все издержки, связанные с привлечением клиентов: на рекламу, коммивояжеров, оформление магазинов, упаковку, доставку на дом, складирование большого числа товаров, обеспечивающих покупателю более широкий выбор, и т.п. Пусть не повсюду и не по всем группам това-

Таблица 13.4

## Потребление в Восточной и Западной Германии, 1970 г.

	Уровень потребления в Восточной Германии по отношению к потреблению в Западной Германии, %
<i>Обеспеченность потребительскими товарами длительного пользования на 100 семей</i>	
Телевизоры	93
Цветные телевизоры (1973)	7
Холодильники	66
Морозильники (1973)	14
Стиральные машины	89
Автоматические стиральные машины (1973)	3
<i>Потребление продуктов питания и напитков на душу населения</i>	
Мясо	86
Молоко	105
Сыр	46
Картофель	149
Овощи	134
Фрукты	44
Чай	59
Кофе	51
Вино, шампанское	29
Пиво	68

*Источники:* потребительские товары длительного пользования, 1970 г. – Statistisches Amt der Deutschen Demokratischen Republik (Берлин, Восточная Германия) (1971, р. 345); Statistisches Bundesamt (Штутгарт, Западная Германия) (1970, р. 467); остальные данные – Bundesministerium für Innerdeutsche Beziehungen (1987, табл. 4.3-1 и 4.3-2).

ров, но покупатель имеет возможность выбора между более дорогими магазинами с лучшим обслуживанием и более дешевыми, где к нему не столь внимательны. Опыт показывает, что значительная часть покупателей готова уплатить эту цену за ощущение собственного достоинства в отношениях с продавцом. О реакции потребителя на отсутствие подобного выбора можно только гадать<sup>5</sup>. Думаю, многие согласились бы уплатить немалую цену, чтобы иметь подобные преимущества.

<sup>5</sup> Ф. Прайор (Pryor F.L., 1977) подсчитал, что в 60-е годы советские потребители затрачивали на покупки время (включая время, необходимое на поиски товаров и стояние в очередях), примерно равное разности между общим числом часов, отработанных торговым персоналом в США и СССР. Иными словами, в обоих случаях общество затрачивало на процесс купли-продажи одинаковое время. Но в условиях рынка продавца это время приходилось тратить покупателям – обычно по окончании рабочего дня, а в другом случае это было оплаченное рабочее время продавцов.

Таблица 13.5

**Рабочее время, необходимое для покупки некоторых  
потребительских товаров: международное сравнение, 1988 г.**

Наименование товаров и единицы измерения	Отношение затрат рабочего времени, необходимого для покупки единицы товара в соответствующих странах, к затратам времени в Западной Германии					
	Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Советский Союз
<i>Продовольственные товары</i>						
Свинина, кг	4,1	3,4	1,3	2,4	2,0	2,7
Говядина, кг	5,9	3,7	1,0	2,6	1,7	3,0
Мясо куриное, кг	5,4	4,7	2,8	3,5	2,8	5,5
Яйца, шт.	5,5	3,8	2,4	2,6	6,6	4,2
Молоко, л	2,7	2,0	0,5	1,8	0,7	2,9
Масло сливочное, кг	6,0	3,6	1,9	2,5	3,5	4,0
Хлеб (белый), кг	0,9	0,5	0,4	0,5	0,5	0,8
Сахар, кг	7,1	3,3	1,4	3,2	3,6	4,5
Картофель, кг	3,7	1,1	0,3	3,2	—	1,6
Яблоки, кг	1,6	1,6	1,2	1,4	—	7,1
Вино столовое, л	2,9	5,8	0,5	2,8	10,6	13,4
Пиво, л	3,8	2,0	1,3	2,7	7,0	2,7
Кофе, кг	18,2	10,4	6,8	7,2	17,8	11,3
Чай, кг	—	3,2	1,0	0,7	0,7	2,4
Сигареты, пачек	1,7	1,0	1,7	0,7	0,6	1,4
<i>Промышленные товары</i>						
Костюм мужской (шерстяной), шт.	2,2	5,4	2,0	2,5	3,7	3,1
Туфли мужские (кожаные), пар	1,2	1,2	1,2	1,8	2,0	1,7
Легковой автомобиль, шт.	4,0	2,5	2,4	2,3	9,2	3,6
Телевизор цветной, шт.	5,3	6,6	5,6	4,0	13,4	4,6
Стиральный порошок, кг	1,5	—	2,6	4,1	5,1	4,2
Бензин, л	8,1	7,0	2,6	5,7	5,0	4,0

Источник: United Nations (1990a, p. 121).

Когда покупка, наконец, состоится и наступает черед потребления, удовлетворенность покупкой зачастую вновь значительно снижается из-за низкого качества товара: он плохо служит своему назначению, быстро выходит из строя или снашивается, не соответствует современной моде, попросту безобразен и т.п. Например, таблица 13.3 показывает, что при классическом социализме потребители получают товаров и услуг в количественном отношении меньше, чем при капитализме. Но цифры не могут отразить различий в качестве. Приведем лишь нескольких примеров. В Советском Союзе семьи имеют значительно меньше

личных телефонов, чем в Соединенных Штатах или в Западной Европе. Но и счастливые обладатели телефонов испытывают немалые трудности: линии часто оказываются заняты и междугороднего или международного соединения приходится ждать значительно дольше. Что касается жилищных условий, то в социалистических странах дело обстоит значительно хуже, чем в капиталистических, не только потому, что на семью (и на человека) приходится меньшая площадь, но и в силу других недостатков: качество строительства значительно ниже, текущим содержанием и ремонтом жилых домов пренебрегают, так что их состояние неуклонно ухудшается, немалая часть жилищ до сих пор не имеет водопровода, канализации и современных систем отопления. Автомобили, изготовленные в социалистических странах, менее надежны и удобны, расходуют больше горючего и менее привлекательны, чем машины аналогичного класса, выпущенные в капиталистических странах.

Разницу в качестве можно объяснить только различием в свойствах двух систем. Не претендуя на полноту, приведем некоторые причины этого.

1. Командная экономика способна давать производственные задания лишь в самой общей, агрегированной форме; тонкие требования к качеству сверху “спустить” невозможно. Таким образом, в рамках вертикального бюрократического управления нельзя создать достаточных стимулов к повышению качества.

2. Цены, устанавливаемые в процессе централизованного бюрократического управления, не могут отражать различия в качестве так же точно, как цены, определяемые рынком. Впрочем, органы ценообразования и не стремятся к этому. Данная сторона дела игнорируется во всех стоимостных расчетах, основанных на действующих ценах.

3. Стратегия форсированного роста означает приоритет количественного роста производства в ущерб качеству.

4. На рынке продавца производитель-продавец может рассчитывать на сбыт своего товара, даже если его качество не является безупречным. На рынке покупателя улучшение качества принадлежит к числу методов, используемых производителем-продавцом для привлечения покупателей. Эта побудительная, стимулирующая сила полностью отсутствует в экономике хронического дефицита.

Как оценивает такую ситуацию население? Ответ зависит от того, имеет ли оно возможность сравнивать уровень своей жизни с материальным благосостоянием людей в других странах. В течение долгого времени народы Советского Союза, Китая или Монголии были почти полностью изолированы от внешнего мира: они не могли ездить за границу, не могли общаться с иностранцами, посещавшими их страны. Им не разрешалось смотреть зарубежные фильмы или читать журналы, которые могли бы дать представление о жизни на Западе. Так что большая часть населения в столь закрытых системах не выражала сильного недовольства уровнем своего потребления с его многочисленными неблагоприятными последствиями. Люди воспринимали трудности своей

жизни как нечто неизбежное, как часть человеческого существования при любой системе. В то же время они чувствовали, что их положение улучшается по сравнению с прошлым. Готовность смириться с существующими условиями и отрешиться от неблагоприятных материальных обстоятельств жизни в этих закрытых странах является одним из объяснений прочности классической системы.

В Восточной Европе партия-государство значительно меньше преуспела в изоляции людей<sup>6</sup>. Все сравнения с Западом подводили людей к пониманию, что социалистическая система не в состоянии обеспечить своим гражданам такой же уровень жизни, как капиталистическая, которую лидеры социализма заклеили как менее прогрессивную. Так что в малых странах Восточной Европы недовольство материальными условиями жизни при классическом социализме было более сильным, чем в Советском Союзе или азиатских социалистических странах. Это сыграло немаловажную роль в том, что реформы и революции начались именно в Восточной Европе.

### 13.3. Экономическая безопасность

В широком смысле слова социальная безопасность охватывает все, что обеспечивает жизнь без страха. При классической системе это исключено. Любое сопротивление (не только реальное, но и потенциальное) подавляется политическими репрессиями, люди лишены основных политических свобод [см. 3.6]. Причем в безопасности себя не чувствуют не только те, кто нарушают существующие законы и порядки, на деле проявляют враждебность к системе, – тирания может поразить каждого. Даже верные приверженцы системы не чувствуют себя в безопасности. Особенно тяжело приходится тем, кто политически активен или выполняет важную общественную функцию, например, интеллигенции, само существование которой кажется бюрократии подозрительным.

А теперь обратимся к безопасности в более узком смысле – безопасности экономической. Это тот аспект безопасности, который тесно связан с материальным уровнем жизни. Здесь речь пойдет о тех, кто держится в стороне от политики и проявляет хотя бы минимальную степень конформизма, избавляющего от страха перед политическими репрессиями. В сложившейся классической системе к этой категории людей можно отнести большинство населения.

Одним из главных достижений системы является обеспечение основ экономической безопасности для признающих ее широких масс насе-

---

<sup>6</sup> Это особенно относится к Восточной Германии, жителям которой нельзя было помешать смотреть передачи западногерманского телевидения. Благодаря этим передачам граждане Восточной Германии имели возможность систематически сравнивать свою жизнь с жизнью соотечественников на западе страны.

ния. Перечислим основные элементы такой безопасности, подчеркнув, однако, что она является далеко не полной и имеет целый ряд недостатков. В качестве прототипа классического социализма рассмотрим в данном случае обобщенные черты Советского Союза и восточноевропейских стран, поскольку именно здесь внутренние тенденции системы нашли наиболее четкое выражение. В Китае и других азиатских странах, находящихся на более низком уровне экономического развития, достижения в области экономической безопасности гораздо менее значительны.

1. Обеспечена полная занятость. Более того, по мере созревания классической системы ощущается все более острая нехватка рабочей силы. Пожалуй, этот фактор наиболее важен. Люди избавлены от страха перед безработицей, столь угнетающего трудящихся при капитализме.

2. Государственное образование является бесплатным. Что касается здравоохранения, то в некоторых странах его услуги предоставляются бесплатно для всех, а в других – только для определенных категорий населения<sup>7</sup>. Конечно, качество этих услуг оставляет желать лучшего, но сам факт их бесплатного предоставления государством укрепляет в гражданах ощущение их экономической безопасности.

3. Имеется централизованная всеохватывающая государственная пенсионная система<sup>8</sup>. Уровень пенсий, как правило, очень низок, но тот факт, что во многих странах эта система охватывает все население, вносит немалый вклад в ощущение экономической безопасности.

4. В соответствии с официальной идеологией и буквой Конституции, обеспечение жильем является обязанностью государства<sup>9</sup>. В действительности, жилищное хозяйство относится к неприоритетным сек-

---

<sup>7</sup> Системой бесплатного здравоохранения охвачено почти все население в Советском Союзе и в странах Восточной Европы. В Китае она распространяется только на работников государственного сектора экономики; крестьяне должны частично оплачивать свое лечение, хотя при наличии серьезных заболеваний они и члены их семей имеют право пользоваться целым рядом услуг бесплатно.

Несмотря на бесплатный характер здравоохранения, широко принято “отблагодарить” врача и медицинскую сестру деньгами, так что говорить о совершенно бесплатном лечении не приходится. Но такие денежные “доплаты” не обязательны. Те, кто не может или не желает этого делать, все же вправе рассчитывать на необходимое лечение. В этом смысле медицинское обслуживание, по меньшей мере на элементарном уровне, действительно можно считать гарантированным и доступным для каждого.

<sup>8</sup> Ситуация здесь напоминает положение дел в здравоохранении. На стадии зрелого социализма в Советском Союзе и странах Восточной Европы все рабочие и служащие автоматически пользуются правом на пенсию. В Китае при классической системе централизованная государственная пенсионная схема не распространяется на членов народных коммун; о престарелых положено заботиться семье и коммуне.

<sup>9</sup> Статья 44 советской Конституции гласит: “Граждане СССР имеют право на жилище. Это право обеспечивается развитием и охраной государственного и общественного жилищного фонда, содействием кооперативному и индивидуальному жилищному строительству, справедливым распределением под общественным контролем жилой площади, предоставляемой по мере осуществления программы строительства благоустроенных жилищ, а также невысокой платой за квартиру и коммунальные услуги”. (Цит. по: Конституция (основной закон) Союза Советских Социалистических Республик. М., 1990, с. 18.)

торам экономики, развитием которого пренебрегают, и нехватка жилья очень остра [см. табл. 11.2]. И все-таки здесь не встретишь бездомных, ночующих на улицах. Поскольку труд является всеобщей обязанностью, то все работающие могут рассчитывать на какой-либо кров – хотя бы общежитие или место в перенаселенной коммунальной квартире.

5. Для тех, кто не может позаботиться о себе – сирот, больных и престарелых, оставшихся беспомощными и одинокими, – существует система социального обеспечения. Предоставляемые ею услуги весьма различаются по качеству – от абсолютно жалкого до вполне приемлемого, – а также по странам и периодам. Тем не менее все, кто относится к перечисленным выше категориям, получают от государства помощь на том или ином уровне, если о них не может позаботиться семья.

Все эти основные элементы безопасности – полная занятость, всеобщая обязанность трудиться и наличие системы социального обеспечения – объясняют, почему при классическом социализме практически нет нищих. Но к этому экономическому объяснению следует добавить, что если бы нищенство не было запрещено законом и осуждено общественной моралью, конечно, и в социалистических странах нашлись бы люди, с протянутой рукой взывающие к милосердию прохожих. И все же законы, запрещающие нищенство, могут соблюдаться лишь благодаря тому, что система реально обеспечивает людям возможность удовлетворения элементарных экономических потребностей.

Еще раз подчеркнем, что система гарантирует удовлетворение только самых элементарных материальных потребностей<sup>10</sup>. Признание этого факта вовсе не противоречит утверждению, что при классическом социализме бедность – широко распространенное явление. Действительно, довольно много людей находятся буквально на грани выживания.

6. Несмотря на наличие преступности, общественная безопасность находится на гораздо более высоком уровне, чем в капиталистических странах. Отчасти это объясняется все теми же факторами экономической безопасности, поскольку в условиях классического социализма существует гораздо меньше экономических обстоятельств, толкающих людей на путь преступлений. Но частично здесь мы имеем дело с одним из немногих положительных проявлений того удручающего факта, что классическая система есть воплощение тоталитарного полицейского государства. Преступникам некуда скрыться. Каждый обязан регистрироваться в полиции, даже если намерен провести вне места своего жительства не более двух дней; в противном случае за него это должен сделать человек, предоставивший кров. Любой свидетель преступления обязан сообщить о нем в компетентные органы во избежание сурового

---

<sup>10</sup> В соответствии с общим подходом, принятым в книге, характеризуется развитой прототип классической системы. В некоторых странах и в некоторые периоды может возникать ситуация, намного хуже и трагичнее той, что здесь описана (достаточно вспомнить о голоде в Советском Союзе и Китае).



наказания. Всюду имеются осведомители полиции, в каждом жилом доме и на каждой улице есть люди, которым власти вменили в обязанность сообщать обо всех необычных происшествиях и о появлении посторонних на относительно длительное время. Задержанных преступников ждет суровая кара. Условия содержания в тюрьмах и лагерях очень тяжелые, а во многих случаях просто невыносимые.

Явления, описанные в пунктах (2–5), отражаются в распределении общего объема потребления между личным потреблением, оплачиваемым самими домашними хозяйствами, и общественным потреблением, финансируемым из государственного бюджета. Этот вопрос с разных точек зрения рассматривается в таблице 13.6. Если взглянуть на пропорции использования национального продукта, то между двумя системами нет резких различий: европейские социалистические страны не

Таблица 13.6

**Общественное потребление: международное сравнение**

	Доля общественного потребления в ВВП в 1976 г., %				Доля неспециализированного общественного потребления в общем объеме потребления населения в 1969 г., % <sup>a</sup>
	образование	здорово-охранение	социальное обеспечение	всего	
	1	2	3	4	5
<i>Социалистические страны</i>					
Болгария	3,9	3,1	10,3	17,3	–
Чехословакия	3,9	3,8	16,3	24,0	–
Восточная Германия	4,9	5,1	11,7	21,7	49,0
Венгрия	3,4	5,3	11,6	20,3	40,0 <sup>6</sup>
Польша	3,2	3,3	7,1	13,6	44,2
Румыния	2,5	1,9	5,0	9,4	–
Советский Союз	3,7	2,6	9,3	15,6	48,9
<i>Капиталистические страны</i>					
Австрия	4,6	4,6	21,1	30,3	–
Франция	–	–	–	–	15,1
Италия	5,0	6,1	14,8	25,9	18,0
Швейцария	–	–	–	–	30,7
Соединенные Штаты	5,0	2,9	11,3	19,3	–
Западная Германия	3,8	5,1	20,6	29,5	–

*Источники:* столбцы (1–4) – Pryor F.L. (1985, p. 224); столбец (5) – Cao-Pinna V. and Shatalin S.S. (1979, p. 186).

<sup>a</sup> Понятие “неспециализированное общественное потребление” (divisible public consumption) охватывает те товары и услуги, которые могут быть распределены как рыночным, так и нерыночным способами, например, лекарства и медицинские услуги. Общее потребление населения является суммой рыночного и нерыночного потребления.

<sup>6</sup> 1968 г. (оценка).

доказывают, что они в большей степени являются “государствами всеобщего благосостояния”, чем те капиталистические страны, с которыми мы их сравниваем. Но последний столбец таблицы свидетельствует об очень существенном различии. Он показывает распределение тех товаров и услуг, которые по своим физическим характеристикам могут быть объектом как бюрократического, так и рыночного распределения. Из предыдущего анализа следует, что при социалистической системе бюрократическая координация играет значительно большую роль.

Сказанное подводит нас к достаточно щепетильной этической проблеме. Как уже говорилось, классическая система может записать себе в актив немало гарантий экономической безопасности. Это – одна из причин, по которой значительная часть населения принимает систему, что в известном смысле придает ей легитимность. Но достижения имеют и оборотную сторону. Одним из важных постулатов официальной идеологии классического социализма является патерналистская опека населения со стороны партии и государства [см. 4.4]. Она осуществляется в различных формах, начиная от налогов и субсидий, отклоняющих структуру потребления от той, которая соответствовала бы предпочтениям населения, бюрократического рационирования и заканчивая описанными выше институтами системы экономической безопасности. Этот вид патернализма со стороны государства связан с ограничениями индивидуальной свободы выбора, которые столь наглядно обнаруживаются при изучении всех шести аспектов экономической безопасности<sup>11</sup>. Ощущение безопасности, создаваемое полной занятостью и хронической нехваткой рабочей силы, сочетается с бюрократическим ограничением свободы выбора профессии и места работы, а право на труд дополняется всеобщей обязанностью трудиться. Значительная часть функций, связанных с патерналистской опекой населения, осуществляется предприятиями и учреждениями, что делает зависимость работников от их нанимателей еще более сильной. Бесплатное образование и медицинское обслуживание сопровождается принудительным прикреплением к определенной школе, поликлинике или больнице. И если государство обеспечивает всех жильем, то оно и монополизировало право решать, где и в каких условиях жить. Государство заботится о нетрудоспособных, но все – и работающие, и нетрудоспособные – постоянно находятся в поле его зрения, под бдительным присмотром. Этот присмотр не оставляет человека с момента его появления на свет в государственном родильном доме, с государственного детского сада до государственного дома престарелых, а при необходимости и до государственного похоронного бюро. Причем характерной чертой такого присмотра являются контроль за политической благонадежностью и идеологическое зомбирование. Полиция обеспечивает надежную защиту от преступников, но она столь же надежно и неусыпно следит за ни в чем не повинными гражданами.

<sup>11</sup> Об этических и политико-философских аспектах проблемы см: Fehér F. (1982).

Благосостояние, солидарность со слабыми, безопасность в обществе и индивидуальная свобода обладают высокой внутренней ценностью, соответствующей морали большинства людей. Во многих отношениях эти ценности дополняют друг друга, но в некоторых аспектах могут вступать в противоречие между собой. И когда такой конфликт назревает, дело каждого решать, какая из них имеет для него наибольшее значение. Подводя итог, о классической социалистической системе можно сказать следующее.

Система значительно уступает капиталистическим странам по показателям материального благосостояния (в его узком понимании) – как по темпам его роста, так и по качественному улучшению условий жизни людей. Неоднозначной оценки заслуживают и те черты системы, которые связаны с человеческой солидарностью и уровнем безопасности в обществе. Но главное – за каждое достижение системы в этой области приходится расплачиваться ограничением и серьезным массовым нарушением политических, социальных и экономических свобод.

### 13.4. Первый подход: распределение денежных доходов

Наша следующая задача – проанализировать, как распределяются блага. Приход коммунистов к власти сопровождается радикальным перераспределением богатства и доходов [см. 2.4]. Послереволюционный переходный этап был тем коротким по историческим меркам периодом, когда социалистическая система ближе всего подошла к воплощению эгалитарных принципов<sup>12</sup>.

В задачу этой книги не входит рассмотрение процесса неуклонного отхода системы от этих первоначальных принципов. Поэтому мы сразу же перейдем к изучению зрелой, классической социалистической системы<sup>13</sup>.

Прежде всего нам предстоит рассмотреть распределение денежных доходов между различными группами населения. Результаты международного сопоставления на основе кривых Лоренца представ-

---

<sup>12</sup>Поскольку о конфискации приобретенной до революции собственности и других мерах, связанных с перераспределением, уже говорилось ранее, здесь мы остановимся лишь на материальном положении тех, кто пришел к власти.

На этапе, когда революционеры, ранее скрывавшиеся в подполье, захватив власть, оказываются на освещенной исторической сцене, большинство из них проявляют пуританское отношение к жизни. Они отказываются от материальных привилегий, притязая лишь на ту степень обеспеченности, которая абсолютно необходима для исполнения их обязанностей. До сих пор в Кремлевском музее можно увидеть более чем скромную квартиру Ленина. Отождествление себя с простыми трудящимися проявляется даже в одежде новых лидеров. Мао Цзэдун всю жизнь проходил в скромной рабочей форме. В годы его правления такую одежду вынуждена была носить вся страна.

<sup>13</sup>Этому вопросу посвящена обширная литература, из которой выделим следующие работы: Bergson A. (1984), Chapman J.G. (1977, 1989), Connor W.D. (1979), McAuley A. (1979).

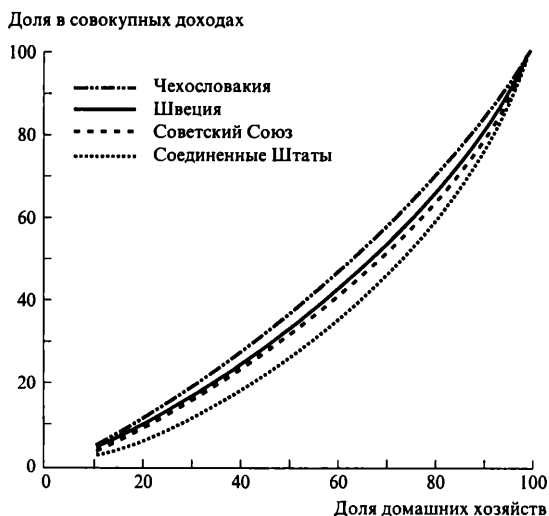


Рисунок 13.1. Кривые Лоренца: международное сравнение

Источник: Morrisson С. (1984, р. 133).

*Примечание.* Кривые построены по распределению чистых (после уплаты налогов) доходов семей, разделенных на 10%-ные группы (децили). Неденежные доходы элиты не учтены.

лены на рисунке 13.1<sup>14</sup>. Для измерения неравенства используется ряд показателей. В таблицах 13.7 и 13.8 даны международные сопоставления коэффициентов Джини и других измерителей неравенства<sup>15</sup>. Рисунок и таблицы свидетельствуют, что при классической социалистической системе денежные доходы распределяются более равномерно, чем в большинстве капиталистических стран<sup>16</sup>. Однако следует

<sup>14</sup> Кривую Лоренца следует понимать следующим образом. По горизонтальной оси дается доля населения, а по вертикальной – доля совокупных доходов. При абсолютно равномерном распределении кривая совпадает с диагональю между обеими осями. Чем она ближе к диагонали, тем равномернее распределение, и чем она дальше отклоняется от диагонали вниз, тем оно неравномернее.

<sup>15</sup> Коэффициент Джини представляет собой отношение площади, образованной кривой Лоренца и диагональю, к общей площади треугольника, лежащего между нижней левой, нижней правой и верхней правой точками на рисунке 13.1. Его значение равно 0 при абсолютно равномерном и 1 при абсолютно неравномерном распределении. Соответственно, чем выше значение коэффициента, тем больше неравенство.

Коэффициенты Джини для кривых Лоренца, представленных на рисунке 13.1, приведены в таблице 13.7, содержащей также коэффициенты и для нескольких других стран.

<sup>16</sup> При расчете распределения денежных доходов практически неизбежны искажения. С одной стороны, представители самых обеспеченных групп населения стараются скрыть часть своих доходов. С другой – статистики никогда не доходят до самых бедных, которые часто по неграмотности не могут правильно подсчитать свои доходы. Искажения обоих типов возможны при любой системе, но при капитализме они серьезнее, чем при социализме. Следует, однако, учитывать, что при социализме многие материальные привилегии наиболее обеспеченных групп населения не имеют денежной формы. Зато бедных при социализме выявить проще, чем при капитализме.

Таблица 13.7

**Распределение доходов:  
международное сравнение**

	Доля в совокупных доходах		Коэффициент Джини	
	40% самого бедного населения	20% самого богатого населения	Моррисон	Слама <sup>а</sup>
<i>Социалистические страны</i>				
Болгария	–	–	–	0,21
Чехословакия (1973)	27	31	0,19	0,21
Венгрия (1977)	26	32	0,21	0,25
Польша (1975)	23	37	0,27	0,22
Советский Союз (1973)	23	37	0,27	–
Югославия	–	–	–	0,21
<i>Капиталистические страны</i>				
Канада (1969)	20	37	0,30	0,39
Финляндия	–	–	–	0,47
Франция	–	–	–	0,52
Греция	–	–	–	0,38
Италия	–	–	–	0,40
Япония	–	–	–	0,42
Швеция (1970)	24	35	0,25	0,39
Великобритания (1975)	24	35	0,25	0,34
Соединенные Штаты (1970)	18	41	0,34	0,40
Западная Германия (1969)	–	–	0,32	0,39

*Источники:* столбцы (1–3) – Morrisson C. (1984, p. 133); столбец (4) – Sláma J. (1978, p. 315).

<sup>а</sup> Данные, приведенные в столбце (4), относятся к 1972–1973 гг.

добавить, что и последние образуют далеко не однородную группу. В странах, где у власти долгое время находились социал-демократы и где сформировались “государства всеобщего благосостояния”, налогообложение имеет ярко выраженный перераспределительный характер. Это означает, что после вычета налогов неравномерность распределения денежных доходов здесь значительно меньше, чем в других капиталистических странах<sup>17</sup>. Например, после уплаты налогов распределение денежных доходов в Швеции оказывается более равномерным, чем в Советском Союзе.

<sup>17</sup> Для капиталистических стран за основу расчета взят доход после уплаты налогов. В странах классического социализма подоходный налог, как правило, не дифференцирован, поэтому для них основа расчета доходов – до или после уплаты налогов – значения не имеет.

Таблица 13.8

**Неравенство доходов сельского населения:  
Китай по сравнению со слаборазвитыми  
капиталистическими странами**

	Доля в совокупных доходах		Коэффициент Джини
	40% самых бедных семей	20% самых богатых семей	
Китай (1979)	16	44	0,37
<i>Капиталистические страны Азии</i>			
Филиппины (1971)	17	47	0,39
Индонезия (1976)	16	46	0,40
Таиланд (1970)	14	51	0,45
Малайзия (1970)	13	52	0,48
Индия (1967)	13	53	0,48
<i>Капиталистические страны Центральной Америки</i>			
Коста-Рика (1971)	18	44	0,37
Мексика (1963)	13	55	0,48
Гондурас (1967)	13	55	0,49

*Источник:* Selden M. (1988, p. 147).

*Примечание.* Приведены данные о распределении семей в сельской местности по их совокупному доходу.

### 13.5. Распределение материальных благ: другие проявления

Данные о распределении денежных доходов не дают полного представления о том, как в обществе распределены материальные блага. Попытаемся описать и другие проявления неравномерности распределения<sup>18</sup>. Не претендуя на полноту изложения, рассмотрим три вопроса.

1. *Налог с оборота и ценовые субсидии.* Перераспределение осуществляется не только посредством налогообложения доходов, но и с помощью налога с оборота и субсидирования цен различных предметов потребления.

Возьмем простой пример. Тарифы на услуги общественного транспорта в социалистических странах значительно ниже издержек, доля ценовых субсидий очень высока. В то же время личные автомобили облагаются высоким налогом с оборота. При этом власти следуют

<sup>18</sup> Во избежание недоразумений подчеркнем, что здесь мы рассматриваем лишь проявления, а не причины неравномерности распределения благ. Каузальный анализ этих явлений дан в параграфе 13.6.

такой логике: общественный транспорт удовлетворяет основные потребности, а личный автомобиль можно считать роскошью; первым пользуются бедные, а вторым – богатые. Таким образом, подобное сочетание ценовых субсидий и налога с оборота служит, мол, целям перераспределения в пользу бедных.

Даже из этого сравнительно простого примера видно, что перераспределение не обязательно осуществляется только за счет богатых: по мере экономического развития использование автомобилей становится все более распространенным и многие вынуждены пользоваться ими из-за нехватки общественного транспорта или в силу характера своей работы. Между тем перераспределительный эффект большей части ценовых субсидий и налогов с оборота еще слабее, чем в случае с автомобилями. Например, имеются ценовые субсидии, позволяющие сохранить дешевизну книг, грампластинок, театральных и концертных билетов и сделать эти культурные блага доступными для людей со скромным достатком. Тем не менее опыт показывает, что даже при субсидировании цен основным потребителем этих благ остается сравнительно высокооплачиваемая интеллигенция. Так что в конечном счете субсидии являются подарком государства, скорее, высоко-, чем низкооплачиваемым слоям населения<sup>19</sup>.

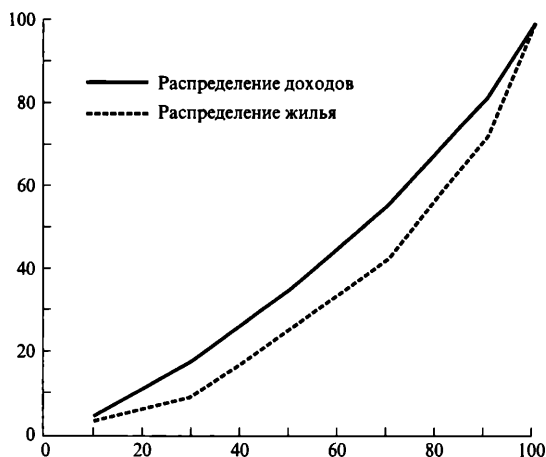
Ярким примером обратного перераспределительного эффекта являются субсидии, снижающие квартирную плату в общественном жилищном секторе<sup>20</sup>. Декларируемая цель таких субсидий – позволить всем, в том числе и людям с очень низким доходом, оплачивать свое жилище<sup>21</sup>. В действительности, часть жилого фонда находится в частной собственности, которая преобладает в данном секторе не только в деревнях, но не является редким исключением и в городах. Частные владельцы оплатили полную стоимость строительства своего дома, а если они продают его, то новому владельцу также придется уплатить несубсидированную цену. С точки зрения распределения доходов нельзя утверждать, что все домовладельцы богаты, а все квартиросъемщики бедны. Многие домовладельцы относятся к низко- и среднедоходным группам, а съемщиками субсидируемого государственного жилья являются отнюдь не только люди с низким доходом – многие из них хорошо зарабатывают и занимают высокие посты. Итак, перераспреде-

---

<sup>19</sup> С.Н. Журавлев (1990, с. 81) приводит подробные расчеты, свидетельствующие, что хотя высокодоходные домашние хозяйства при покупках платят большую сумму налога с оборота, чем низкодоходные, они все же получают больше ценовых субсидий благодаря большему потреблению мяса, фруктов и овощей, а также более частому использованию средств общественного транспорта и связи.

<sup>20</sup> Источником для приводимого здесь анализа жилищных субсидий послужили исследования Ж. Даниель (Dániel Z., 1985). См. также: Ladányi J. (1975), Szélenyi I. (1983), Alexeev M. (1986, 1988a, 1988b).

<sup>21</sup> Здесь стоит напомнить выдержку из Конституции СССР, процитированную в сноске 9.



**Рисунок 13.2. Распределение доходов и жилья в Венгрии**

*Источник:* Dániel Z. (1985, p. 399).

*Примечание.* Данные о распределении доходов основаны на переписи, а данные о распределении жилья – на статистике Центрального статистического управления. Единичей измерения жилищных условий домашних хозяйств является число комнат в жилище с учетом качества жилья (например, расположение, способ отопления и т.п.).

ление происходит в пользу тех, кто живет в государственных домах, и в ущерб тем, кто живет в домах собственных. Приведенная выше картина перераспределения доходов означает, что на деле деньги перемещаются из карманов сравнительно бедных домовладельцев в карманы относительно зажиточных жильцов государственных домов. Следовательно, нельзя исключить, что конечным результатом столь сложного перераспределения является менее, а не более равномерное распределение благ. На рисунке 13.2 представлены две кривые Лоренца, относящиеся к Венгрии. Одна из них показывает распределение денежных доходов, другая – распределение жилья. Легко увидеть, что несмотря на государственные субсидии (а отчасти именно благодаря им) жилье распределяется менее равномерно, чем денежные доходы.

Исследования, проведенные к настоящему времени, не позволяют прийти к однозначным общим выводам. Как бы то ни было, воплощенные идеи, согласно которой сочетание налогов с оборота и ценовых субсидий уменьшает неравенство в распределении материальных благ, вовсе нельзя считать доказанным.

2. *Бесплатные товары и услуги.* Фактически это – крайний случай субсидирования цен: государство берет на себя все издержки производства некоторых товаров и услуг и распределяет их бесплатно. Проблема тесно связана с требованием экономической безопасности [см. 13.3]. Бесплатное предоставление услуг образования и здравоохранения обеспечивает их всеобщую доступность, по крайней мере, на уровне удовлетворения элементарных потребностей, и придает уверенность суще-



ствованию даже самых бедных людей. Сторонники этой формы распределения надеются также, что она окажет выравнивающее воздействие на реальное потребление. Фактически, однако, такие ожидания реализуются далеко не полностью. Различные формы неравенства проникают и в бесплатное распределение товаров и услуг.

Качество услуг, оказываемых учебными и медицинскими заведениями, в городах значительно выше, чем в деревнях. Работники государственных предприятий и учреждений пользуются оплаченными отпусками гораздо чаще, чем члены сельскохозяйственных кооперативов.

Работников партийного и государственного аппарата обслуживают в значительно лучше оснащенных, менее многолюдных поликлиниках и больницах, в которые нет доступа другим гражданам. Во многих случаях высокопоставленные чиновники получают и дополнительные бесплатные блага – им предоставляют бесплатное ведомственное жилье, служебный автомобиль с водителем, более благоустроенные санатории и дома отдыха, чем рядовым сотрудникам<sup>22</sup>.

Подобные различия возникают во всех системах. Но специфически присущим именно классическому социализму это явление делает противоречие между словами и делами. Эгалитарные лозунги официальной социалистической идеологии провозглашают, что все имеют равные права на получение бесплатных благ, однако эти лозунги никогда не претворяются в жизнь.

3. *Доступ к дефицитным благам.* В экономике хронического дефицита особое значение приобретает вопрос о том, имеет ли каждый, кто готов заплатить за дефицитные товар или услугу, равную возможность приобрести их. На деле подобные шансы распределены очень неравномерно.

Некоторые из этих проявлений неравенства признаются открыто. Может существовать, например, система rationирования, благоприятствующая определенным группам общества [см. 12.4]. Различные открыто признаваемые предпочтения имеют место при распределении жилья или отборе абитуриентов в вузы, число желающих поступить в которые превышает количество учебных мест.

Другие проявления неравенства тщательно скрываются и существуют в следующих формах:

А. Здесь, в связи с дефицитом, нужно вернуться к теме, затронутой в пункте (2), – к сети закрытых магазинов и других учреждений, обслуживающих бюрократический аппарат. Эти магазины предлагают товары (например, высококачественные импортные промышленные из-

---

<sup>22</sup> Подобными привилегиями пользуются высокопоставленные сотрудники государственных органов и фирм при всех системах, но при капитализме их стоимость по сравнению с денежными доходами этих людей невелика. При классической социалистической системе, где денежные доходы в значительной степени нивелированы, такие особые блага, предоставляемые в натуральной форме, оказывают большое влияние на реальную дифференциацию благосостояния в обществе.

деляя), которых как правило не бывает в магазинах, открытых для всего населения. Закрытые столовые и дома отдыха лучше оборудованы, и их посетителям предлагают продукты питания, которые отсутствуют в общедоступных столовых, домах отдыха или продовольственных магазинах. О закрытых больницах уже говорилось. В некоторых странах и в некоторые периоды подобные закрытые заведения имеют еще и вертикальную градацию: наиболее высокопоставленным чиновникам предоставляются возможности, несопоставимые с теми, которыми располагают чиновники более низкого ранга.

Б. Некоторые дефицитные товары люди получают по месту работы, а не в магазинах. Чем острее становится нехватка важных продуктов питания и других предметов широкого потребления, тем чаще используется этот способ распределения. Поставки и выбор товаров, предлагаемых по месту работы, неодинаковы: применяются различные политические и экономические критерии, благоприятствующие определенным отраслям хозяйства и регионам страны, причем в особо привилегированном положении обычно оказываются крупные предприятия.

В. Люди, имеющие полезные связи с работниками прилавка или их начальством, могут без особого труда получить дефицитные товары<sup>23</sup>. Здесь речь идет не о том, что кто-то получает желаемый товар дешевле, чем другие, – просто ему достается по положенной цене то, что малодоступно или вообще недоступно остальным. Например, товар откладывают для него или вносят его имя вне очереди в список ожидающих. Иногда достаточно просто располагать информацией, к которой имеют доступ далеко не все: например, человеку сообщают, когда дефицитный товар поступит в магазин<sup>24</sup>. Подобные привилегии определяются целым рядом обстоятельств: высоким постом, личным знакомством с продавцом или взяткой.

Подведем итог сказанному в пунктах (1–3): неравенство, фактически существующее при классическом социализме, значительно больше, чем о нем можно судить исходя из информации, представленной на рисунке 13.1 и в таблицах 13.7 и 13.8<sup>25</sup>.

---

<sup>23</sup> В Восточной Европе это явление называют “знакомством по-социалистически”, в Советском Союзе – “блатом”. В Китае говорят об обслуживании “с черного хода”.

<sup>24</sup> Роман русского писателя эмигранта В. Сорокина (1985) “Очередь” начинается со сцены, когда в скверике собираются все, кто “по знакомству” узнал, что на следующий день намечено распределение номеров в списке ожидающих покупки автомобиля. Подчеркиваю, они формируют очередь не за самим автомобилем, а за номером в очереди на его покупку! И счастливичики, узнавшие о завтрашнем событии, простаивают в очереди всю ночь, чтобы утром оказаться вне очереди при составлении списка. Получить информацию о том, когда начнется составление списка – это уже привилегия.

<sup>25</sup> К. Моррисон, исследование которого служит одним из источников данных, приведенных в таблице 13.7, делает оценку вклада неденежных привилегий в увеличение неравенства. Например, в Советском Союзе коэффициент Джини, рассчитанный для распределения денежных доходов, составляет 0,270, а с учетом неденежных благ – 0,309. Аналогичные показатели для Польши – 0,270 и 0,308 (Morrisson С., 1984).

### 13.6. Объяснение характера распределения

Распределение благ можно объяснить сочетанием нескольких факторов. Было бы желательно представить распределение благ, факторы такого распределения и взаимосвязи между ними в точной, количественной форме. К сожалению, исследований подобного рода не существует. Относительные веса факторов, определяющих распределение, нельзя выразить точными цифрами, так что приходится довольствоваться значительно меньшим: перечнем факторов и попыткой определить силу их влияния.

Здесь наша главная цель – охарактеризовать реальные причинно-следственные связи, сопоставив (хотя и не для каждого фактора) принципы распределения, декларируемые официальной идеологией, с практикой реальной жизни. Кроме того, декларируемые принципы будут сопоставлены друг с другом, ибо в некоторых случаях они не согласуются не только с практикой, но и между собой<sup>26</sup>.

1. *Труд и его эффективность.* Официальная идеология классического социализма отнюдь не обещает равенства доходов и фактически полемизирует с теми, кто этого требует. Такой последовательно эгалитарный подход, скорее, характерен для “новых левых” на Западе. При классическом социализме главным принципом распределения, который упоминается в каждом учебнике, является принцип “каждому – по труду”<sup>27</sup>.

Остается, однако, вопрос, как измерить труд и каким должен быть доход, пропорциональный затраченному труду. В определенном смысле принцип “распределения по труду” используется и при капитализме – по меньшей мере в части заработанного дохода. Там эффективность труда измеряется, а вознаграждение за труд устанавливается главным образом (хотя и не всецело) с помощью анонимного, децентрализованного процесса – на рынке труда, формирующем относительные уровни заработной платы<sup>28</sup>. При классическом же социализме вопрос о

---

<sup>26</sup> О теории распределения см.: Sen A. (1973, 1981). О принципах распределения при социализме см.: Dániel Z. (1985).

<sup>27</sup> Провозглашая данный принцип, обычно ссылаются на “Критику Готской программы” К. Маркса. Фактически Маркс говорит следующее: “...каждый отдельный производитель получает обратно от общества за всеми вычетами ровно столько, сколько сам дает ему. То, что он дал обществу, составляет его индивидуальный трудовой пай... Это равное право есть неравное право для неравного труда” (Marx K. [1875] 1966. Здесь цит. по рус. изд., с. 18, 19).

Маркс считал необходимым применение этого принципа, потому что новый социалистический строй лишь недавно вышел из чрева капитализма. Труд не стал еще главной жизненной потребностью, каковой он будет – по предсказанию Маркса – при коммунизме. В этих условиях важно сохранить такой стимул к добросовестной работе, как распределение по труду.

<sup>28</sup> В некоторых капиталистических странах государство вмешивается в определение уровня заработной платы, устанавливая, например, минимальный размер оплаты труда. Целью данной работы, однако, не является исследование механизмов, определяющих заработную плату при капитализме.

том, какая оплата положена за данное количество данного вида труда, произвольно решается людьми, специально назначенными принимать такие решения [см. 10.5]. Хотя те, кто занимается управлением заработной платой, при определении ее дифференциации в какой-то мере могут учитывать сигналы, поступающие с рынка труда, более высокая заработная плата рассматривается как способ привлечь рабочую силу туда, где ощущается ее нехватка.

Несмотря на то, что разрыв между окладами высших руководителей предприятий и средним доходом рабочих значителен и при социализме, он несопоставим с существующим в капиталистических фирмах. При классическом социализме даже на крупных предприятиях соотношение обычно не превышает 5:1, в то время как, например, в Соединенных Штатах оно может достигать величины 20:1<sup>29</sup>. Частично это объясняется различиями в ситуации на рынке управленческого труда. При капитализме фирмы конкурируют между собой за привлечение лучших менеджеров, которых не хватает и которые почти всегда в состоянии диктовать свои условия. Крупнейшие и наиболее прибыльные фирмы стараются отеснить конкурентов, предлагая менеджерам более высокую оплату. В зените управленческой карьеры менеджер может занять один из наиболее высокооплачиваемых постов в корпорации.

Совсем иная ситуация наблюдается при классическом социализме, где нет необходимости переманивать наиболее талантливых управленцев с одного поста на другой с помощью более высокой оплаты труда. Каждый из них является частью одной и той же централизованной бюрократии, солдатом партии, которая перемещает кадры, не прибегая при этом к экономическим критериям. Назначение на пост руководителя даже очень крупной фирмы отнюдь не является для бюрократа возможной вершиной карьеры. Путь к еще более высоким постам всегда остается открытым: его могут назначить министром или секретарем территориального отделения партии, или ввести в аппарат Центрального комитета партии. Именно эти высокие назначения рассматриваются как действительно достойная награда. Так что с точки зрения стимулирования устанавливать менеджерам очень высокую заработную плату нет необходимости.

Имеется и еще один сдерживающий момент. Хотя официальная идеология отвергает принцип эгалитарности, тем не менее тенденция к нивелированию доходов все-таки существует.

2. *Политические заслуги и положение в иерархии власти.* В предыдущем пункте речь шла, строго говоря, об эффективности труда в узком, экономическом смысле. По меньшей мере на уровне абстрактного анализа в дополнение к этому фактору можно выделить еще один – вознаграждение за политическую надежность и верную службу.

---

<sup>29</sup> В Советском Союзе в 70-е годы соотношение было примерно 4:1 (см. Bergson A., 1984, p. 1085–1086).

Этот принцип воплощается косвенно, путем увязки карьеры с политикой. Те, кто достиг высоких постов благодаря своим талантам и – что еще важнее – своей беззаветной преданности политике, проводимой партией, а также лояльности и дисциплине, пользуются преимуществами в любом аспекте материального благосостояния, приобретая привилегии и связи, о чем говорилось в предыдущем параграфе. Кроме того, практикуется прямое материальное признание политических заслуг, которое может выступать в разных формах – от денежных выплат, которыми сопровождается присуждение тех или иных государственных наград, до завидных назначений на работу за границей и предоставления загородной дачи с участком земли.

Официальной идеологией этот принцип отчасти признается, но частично и скрывается. Признается принцип вознаграждения “за заслуги”. Но преданное политическое служение системе может охватываться и понятием “труд” и соответственно оплачиваться согласно принципу “распределения по труду”. Идеология, однако, предпочитает скрывать факты денежного вознаграждения за заслуги, которые должны были бы поощряться только морально.

3. *Дифференциация по принадлежности к определенному классу, слою общества или региону.* Во многих случаях при распределении материальных благ предпочтение отдается городам по сравнению с селами, столице по сравнению с другими регионами, работникам промышленности по сравнению с занятыми в сельском хозяйстве и сфере услуг.

Особенно серьезные проблемы возникают в больших, многонациональных странах. В Советском Союзе, Китае и Восточной Европе значительные межрегиональные различия по уровню экономического развития и материального благосостояния сохраняются даже после длительного существования системы.

В любом обществе немалую роль при распределении материальных благ играет давление, оказываемое представителями различных групп интересов на политических деятелей, законодательные органы и правительство<sup>30</sup>. Хотя при классическом социализме это проявляется в меньшей степени, чем в странах с парламентской демократией, где имеется более широкий простор для организации групп, отстаивающих специфические интересы, данное явление и здесь нельзя считать совсем неизвестным [см. 3.5]. Время от времени группы, защищающие интересы тех или иных отраслей и регионов, добиваются для них определенных преимуществ путем лоббирования или политического шантажа.

Во многих случаях этот вид дифференциации вступает в противоречие с принципом, описанным в пункте (1), – “распределения по труду”. Фактически при классическом социализме человек за один и тот же труд может получать весьма различную плату в зависимости от того, в какой

<sup>30</sup> См. Olson M. (1982), Nagy A. (1990).

отрасли или в каком регионе он занят. В эффективной рыночной экономике мобильность капитала и рабочей силы выравнивает оплату равного по количеству и качеству труда в значительно большей степени, чем при классической системе, хотя последняя и провозглашает данный принцип как этический и политический постулат, в то время как при капитализме тенденция к выравниванию является результатом действия слепых сил рынка.

4. *Потребность и нуждаемость.* Подход классической системы к принципу распределения по потребности неоднозначен. С одной стороны, он явно противоречит основному принципу распределения по труду, санкционированному Марксом<sup>31</sup>. Осуществление принципа: “каждый по способностям, каждому по потребностям” Маркс откладывал вплоть до победы (в отдаленном будущем) коммунизма, до возникновения такого утопического общества, в котором люди будут работать без материальных стимулов, а производительные силы разовьются настолько, что появится возможность полностью удовлетворять потребности всех и каждого [см. 12.4]. Прагматически ориентированная официальная идеология благоразумно пытается обойти молчанием эту явно утопическую концепцию. Но, с другой стороны, остается вопрос, в какой степени при распределении материальных благ все-таки следует учитывать потребности, – хотя бы уже потому что некоторые члены и группы общества настоятельно нуждаются в помощи со стороны остального общества. Признавая это, классическая социалистическая система наряду с главным принципом распределения по труду в число официально признанных принципов распределения включает и некоторые другие, как бы вспомогательные принципы, основанные на этических ценностях солидарности и сочувствия к слабым.

А теперь от рассмотрения официальной идеологии перейдем к анализу реальной ситуации. Принимая многие решения в области распределения, власти учитывают размер семьи, число иждивенцев у работника и ослабление его способности к труду. Поддержка оказывается частично деньгами, а частично – в натуральной форме; степень нуждаемости учитывается при распределении жилья и т.п. В этом смысле классическая система тоже осуществляет перераспределительные, нивелирующие доход функции “государства всеобщего благосостояния”, что можно, несомненно, отнести к достижениям системы. Вместе с тем следует сделать ряд оговорок, существенно снижающих такую завышенную оценку.

Тот факт, что абсолютные размеры всех этих вспомоществований невелики, еще можно оправдать относительной отсталостью экономики социалистических стран. Но то обстоятельство, что доля государственных расходов, предназначенных для материальной поддержки особо нужда-

---

<sup>31</sup> В наиболее часто цитируемой в связи с обсуждением проблем распределения “Критике Готской программы” К. Маркс прямо говорит, что принцип распределения по труду порождает в определенном смысле неравенство: например, работник, имеющий несколько детей, в расчете на члена семьи получает меньше, чем бездетный.

ющихся, ниже, чем в некоторых капиталистических странах, объясняется уже не уровнем экономического развития, а присущими системе приоритетами стратегии роста<sup>32</sup>. Социальные расходы по сути носят остаточный характер: им уделяется большее внимание в хорошие времена, а в плохие они отодвигаются на задний план. При рассмотрении вопроса об экономической безопасности мы уже говорили, что бедность и даже вопиющая нищета сохраняются в значительных масштабах и при социализме.

В этой книге определение “социалистическая” система не несет какой-либо нормативной, содержательной нагрузки – оно просто обозначает страны, где у власти находятся коммунистические партии [см. 1.6]; но сейчас уместно ненадолго отказаться от подобного толкования. Во всем мире имеются политические течения, использующие термин “социализм” в содержательном смысле и придающие ему определенные этические черты. Хотя они по-разному толкуют систему ценностей социализма, одна черта является общей: устранение бедности и помощь нуждающимся, слабым и обездоленным они считают одной из главных целей социализма. Согласно такому определению, социалистическое государство обязано более справедливо перераспределять материальные блага. По этому критерию классическая социалистическая система лишь частично выполняет свою миссию. Некоторые ее институты способствуют, но другие – препятствуют осуществлению данной функции; в этом отношении политика системы является непоследовательной и противоречивой. Для тех, кто рассматривает данный критерий в качестве признака социалистической общественной системы, скандинавские страны продвинулись в сторону социализма значительно дальше, чем социалистические государства.

5. *Собственность и успех на рынке.* При классической социалистической системе отдельные лица получают доходы не от труда, а от собственности, хотя масштаб подобных доходов невелик. Некоторые из этих доходов легальны – к ним можно отнести процент по банковским вкладам или выигрыш по облигациям государственных займов (часто принудительных). Другие доходы власти попросту терпят, хотя они не вполне легальны – сюда относятся, например, доходы от сдачи в аренду жилого дома, находящегося в частной собственности.

Частный сектор, поставляющий товары и услуги, весьма ограничен, а в определенной степени и нелегален; полученные здесь доходы зависят также от нескольких факторов, не охваченных выше в пунктах (1–4)<sup>33</sup>. Упомянем лишь некоторые из них: степень остроты дефицита тех товаров и услуг, которые выпускает частное предприятие<sup>34</sup>; уме-

<sup>32</sup> См., например, данные о социальных расходах, приведенные в таблице 13.6.

<sup>33</sup> Слово “также” оправдано, поскольку заработки персонала частных предприятий зависят и от фактора (1).

<sup>34</sup> Понятие “частное предприятие” используется здесь в самом широком смысле. Оно охватывает и приусадебные хозяйства, и кустарей-одиночек, и даже людей, полулегально подрабатывающих на стороне.

ние собственника предприятия использовать открывающиеся возможности; степень вмешательства властей в определение цен на продукцию частного сектора. В целом можно сказать, что распределение этих доходов зависит от успеха на рынке.

Враждебная, чужеродная политическая и социальная среда, в которой функционируют собственность и рынок, как ни странно, способствуют повышению доходов лиц, рискнувших несмотря ни на что вступить в эту сферу. В экономике хронического дефицита крестьянин, который выносит на свободный рынок продукт, отсутствующий в государственных магазинах, получает за него более высокую цену, чем в условиях, когда все продовольствие поступает только на этот рынок. В еще большей мере сказанное относится к черному рынку, где покупатель вынужден компенсировать продавцу риск, связанный с нарушением закона. То, что чуть раньше было названо более высоким доходом, полученным благодаря успеху на рынке, включает и умение перехитрить власти, которые ставят преграды на пути частного бизнеса.

Здесь следует упомянуть еще одну из искаженных форм получения высоких доходов, связанных с функционированием квазирыночного механизма: это – барыш, который работник государственной торговли часто кладет в свой собственный карман. В здоровых рыночных условиях избыточный спрос подталкивает цену вверх и временно обеспечивает производителю–продавцу более высокую прибыль. Стремление получить ее способствует росту предложения, что в дальнейшем ведет к снижению цены и кладет конец временным сверхдоходам. В условиях дефицитной экономики и бюрократической координации такой уравнивающий механизм не срабатывает. Продавец, который за взятку “отпускает” какой-либо дефицитный товар покупателю, ничего не делает – да и не может сделать – для преодоления дефицита. Фактически устранение дефицита даже противоречило бы интересам продавца, поскольку именно дефицит обеспечивает ему дополнительный доход. В экономическом смысле такой дополнительный доход можно рассматривать как особый вид ренты.

Перечисленные выше источники дохода явно противоречат социалистическим принципам распределения. И хотя их доля в общей массе доходов невелика, о них следовало сказать для полноты картины. Конечно, значение факторов, связанных с собственностью и успехом на рынке, при классическом социализме не идет ни в какое сравнение с той ролью, которую они играют при распределении материальных благ в условиях капитализма.

6. *Наследование*. Материальное благосостояние человека зависит от того, что он унаследовал от родителей и вообще от семейного положения. Здесь речь идет как о законно полученном наследстве, так и об ощутимой материальной поддержке со стороны семьи. Конечно, богатства такого масштаба, которые нередки при капитализме, в условиях социализма невозможны. Иными словами, неравенство размеров наслед-



ства значительно меньше, чем при капитализме, объясняет неравенство текущих доходов. И все же влиянием подобного неравенства на распределение благ нельзя полностью пренебречь.

Приведем простой пример: распределение жилья. Молодой человек совсем по-иному начинает свою жизнь, если он вырос в комфортабельных жилищных условиях, семья помогла ему купить частную квартиру или он унаследовал ее от родителей<sup>35</sup>; тогда ему не приходится годами ждать получения государственного жилья, покупать или строить собственный дом.

Не меньшее значение, чем материальное богатство, унаследованное или полученное от семьи, имеет интеллектуальное наследие. С точки зрения жизненных перспектив в социалистических странах имеет огромное значение, вырос ли молодой человек в малокультурной или, наоборот, в образованной семье. Различие проявляется не только в особенностях речи и в общей интеллектуальной подготовке, но и в жизненных амбициях. Для иллюстрации этой зависимости в таблице 13.9 использована информация по Венгрии.

Таблица 13.9

**Венгрия: характеристика желающих  
получить высшее образование**

Уровень образования отца	Доля детей в возрасте 13 лет, желающих получить высшее образование (% от выборки)
Университет	51,5
Средняя школа	40,1
Начальная школа	15,2
Меньше обязательных 8 лет начальной школы	6,4

*Источник:* Csáki M. et al. (1979, p. 124).

Жизнь молодого человека зависит также от положения родителей, их места в иерархии власти. Все сказанное в пункте (2) относится к детям в той же степени, что и к главам семей. “Детям номенклатуры” уготовано немало привилегий при поступлении в школу, университет или при назначении на первое место работы.

Эти обстоятельства и некоторые другие факторы оказывают заметное влияние на социальную мобильность в обществе. В таблице 13.10 приведено международное сравнение доли детей из рабочих и крестьянских семей, которые переходят в ряды “белых воротничков”. Хотя социалистическая система объявляет себя “государством рабочих и крестьян”, ситуация в социалистических и капиталистических странах в данном отношении различается не слишком сильно. По крайней мере в не-

<sup>35</sup> Практически государственное жилье наследуется “прописанными” в нем родственниками, как и право реальной собственности на частное жилище.

Таблица 13.10

**Социальная мобильность: международное сравнение**

	Доля перешедших в категорию “белых воротничков” (в %):	
	из рабочих	из крестьян
<i>Социалистические страны</i>		
Болгария	22,6	10,1
Чехословакия	35,9	20,6
Венгрия	27,5	10,7
Польша	27,6	10,3
Югославия	26,1	17,1
<i>Капиталистические страны</i>		
Австралия	31,0	19,0
Франция	27,8	17,2
Италия	24,9	11,8
Норвегия	25,8	22,1
Швеция	29,7	17,7
Западная Германия	22,3	18,5

*Источник:* Connog W.D. (1979) и указанные там источники.

*Примечание.* Данные по странам относятся к разным годам.

скольких капиталистических странах уровень социальной мобильности даже выше, чем в некоторых социалистических государствах<sup>36</sup>.

Конечно, такая дискриминация по происхождению и положению семьи противоречит социалистическим принципам распределения. Тем не менее, ее заметное влияние на распределение материальных благ отрицать невозможно.

### 13.7. Тенденции к выравниванию и к дифференциации

Факторы, влияющие на распределение материальных благ, были разделены нами на 6 основных групп. Действие каждого фактора приводит к тому или иному виду неравенства, каждый из них вносит вклад в тенденцию роста дифференциации, появляющуюся при классическом социализме.

С другой стороны, имеется тенденция к выравниванию доходов, в результате которой разрыв в доходах сокращается и отклонение уров-

<sup>36</sup> Р. Андорка приводит результаты исследования социальной мобильности в Венгрии, основанного на обширных статистических наблюдениях, методика которых обеспечивает сопоставимость с данными западных авторов. Оказалось, что на первых порах социализм в Венгрии несколько повысил социальную мобильность, но позднее она снизилась, и процесс пошел вспять – к формированию закрытого, мало мобильного общества (см. Andorka R., 1988).

ней жизни населения от среднего показателя уменьшается. Подобная тенденция объясняется особенностями структуры экономики [см. 13.6, пункт 5]. При капитализме преобладает частная форма собственности, а основным координатором экономических процессов является рынок. Разброс в доходах обусловлен наличием крупных доходов, связанных с собственностью и с успехом на рынке. При классическом социализме уровень материального благосостояния высокопоставленного функционера может значительно превышать уровень благосостояния простого рабочего, но по сравнению с богатством наиболее преуспевающих бизнесменов на Западе он ничтожен. Зарботки некоторых кинорежиссеров, изобретателей или спортсменов при социализме кажутся очень высокими на фоне зарботок среднего гражданина, но и они не идут ни в какое сравнение с доходами таких же “звезд” в условиях рыночной экономики, где значительная доля высоких прибылей, приносимых их личным талантом и готовностью широкой публики эти таланты щедро оплачивать, оказывается в карманах самих “звезд”.

Почти полная ликвидация частной собственности и рынка благоприятствует преобладанию уравнительной тенденции. Кроме того, сказывается и идеологическая обработка населения. Людям внушили, что “слишком высокие доходы” аморальны. Особой критике подвергаются “нетрудовые доходы”, “спекуляция”, а также “незаконная торговля” и, добавим, любые доходы, получаемые благодаря частной собственности и успеху на рынке. Под влиянием официальной идеологии люди склонны сваливать в одну кучу доходы, которые при рыночной экономике считались бы честной прибылью, с доходами, которые и при капитализме воспринимались бы как нечестные. Сложившийся менталитет и эмоциональный настрой населения социалистических стран порождает не только зависть, но и сильную подозрительность по отношению к людям, находящимся в верхней части шкалы распределения<sup>37</sup>.

Из двух противоречащих друг другу тенденций – к дифференциации и уравнительности – сильнее последняя. В конечном счете, если рассматривать все параметры материального благосостояния в масштабах всего общества, то при классической социалистической системе неравенство меньше, чем в условиях современного капитализма.

---

<sup>37</sup> В известном смысле официально насаждаемая мораль может “ударить по своим”, ибо материальные привилегии правящей элиты точно так же поддаются осуждению. Хотя ее привилегии по сравнению с материальными преимуществами, которыми пользуются представители высшей прослойки в рыночной экономике, основанной на частной собственности, ничтожны, они (эти привилегии) выглядят кощунственно в свете официальной морали.

На завершающем этапе реформ или в ходе революций, ведущих к смене социалистической системы, информация о роскоши, в которой жили, скажем, восточногерманский руководитель Хонеккер или румынский лидер Чаушеску, приводит к взрыву народного негодования.

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

В своем анализе классической социалистической экономики в главах 3–13 мы почти полностью игнорировали внешние экономические отношения, ограничиваясь по данному поводу лишь немногими краткими замечаниями. Коль скоро классический социализм возник (под воздействием внутренних сил и/или внешнего влияния) и стабилизировался, его основные свойства, как и свойства других систем, стали определяться собственной природой, а не внешней средой. Таким образом, наш анализ различных проблем покоился на упрощающем предположении, что мы имеем дело с закрытой экономикой. Но после того как были рассмотрены важнейшие эндогенные характеристики системы, пришло время обратиться к внешнеэкономическим отношениям, анализ которых будет способствовать более полному пониманию явлений, исследованных ранее<sup>1</sup>.

Внешние экономические связи любой страны складываются под сильным влиянием присущих ей специфических особенностей: размера, уровня экономического развития, географического положения, наличия природных ресурсов. В данной главе, следуя общему подходу, принятому в книге, мы игнорируем большую часть этих различий и выдвигаем на первый план те черты, которые являются общими для внешних экономических отношений всех социалистических стран. Особое внимание будет обращено на аспекты, специфические для системы, вытекающие из ее внутренней логики и в силу этого тесно связанные с явлениями, охарактеризованными в предшествующих главах. В результате обнаружится, что многие важные особенности внешних экономических отношений можно объяснить с точки зрения основных внутренних свойств системы, рассмотренных в главах 3–13.

Предваряя анализ, дадим несколько таблиц. Таблицы 14.1 и 14.2 показывают распределение экспорта и импорта социалистических стран по основным направлениям. Таблицы 14.3 и 14.4 проливают свет на товарную структуру их внешней торговли. Наконец, в таблице 14.5 показан индекс интенсивности внешней торговли по основным направлениям и товарным группам. На сколько значение индекса интенсивности превышает 1, на столько поток экспорта или импорта превышает средний, нормальный для международной торговли поток, и наоборот<sup>2</sup>. Эти таблицы будут прокомментированы в следующих параграфах.

---

<sup>1</sup> Анализ основных характеристик внешней торговли при классической системе содержится в следующих работах: Hewett E.A. (1980), Holzman F.D. (1976, 1989), Köves A. (1985, 1986), Murrell P. (1990a), Wiles P. (1968), Wolf T.A. (1988).

При работе над этой главой большую помощь оказали И. Сегвари и И. Шалго.

<sup>2</sup> Предположим, что экспорт страны А составляет 5% мирового импорта. Экспорт страны А в страну Б равен среднемировому уровню, если страна Б получает из страны А

Таблица 14.1

**Структура экспорта социалистических стран  
по основным направлениям**

Страны-экспортеры	Годы	Доля стран-импортеров, %		
		социалистические	развитые капиталистические	развивающиеся капиталистические
Все социалистические страны	1938 <sup>a</sup>	11,0	73,9	14,1
	1958	69,8	19,5	9,2
	1970	59,4	24,5	16,1
	1980	47,6	33,9	18,5
в том числе:				
европейские социалистические страны <sup>b</sup>	1938 <sup>a</sup>	12,7	75,0	11,0
	1958	70,6	20,8	6,9
	1970	62,7	24,1	13,2
	1980	52,0	32,6	15,4
азиатские социалистические страны <sup>c</sup>	1938 <sup>a</sup>	3,1	69,0	28,6
	1958	65,7	12,7	21,6
	1970	22,1	28,8	49,1
	1980	13,7	43,7	42,6
Советский Союз <sup>c</sup>	1958	71,8	17,5	10,7
	1970	57,8	21,2	21,0
	1980	45,3	36,1	18,6

*Источник:* составлено для этой книги И. Сегвари на основе следующих источников – Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1965, р. 172–173); United Nations (1986b, 1:173).

<sup>a</sup> Для 1938 г. – страны, которые были социалистическими в 1958 г.

<sup>b</sup> Для 1938 и 1958 гг. – включая Монголию и исключая Югославию.

<sup>c</sup> Для 1938 и 1958 гг. – социалистические страны, не входящие в СЭВ.

<sup>d</sup> Данные по Советскому Союзу включены в общие показатели по европейским социалистическим странам, но выделены и отдельно.

5% общего объема своего импорта. Значение индекса интенсивности определяется путем сопоставления фактической доли потока со среднемировой. Например, если страна Б получает из страны А не 5, а 15% своего импорта, интенсивность данного потока равна 3.

Отклонение от средней мировой величины может быть обусловлено различными факторами: например, страна-экспортер при поставках своих товаров в страну Б прибегает к ценовому демпингу или к политическому давлению, принуждая Б покупать именно у себя; либо, наоборот, страна Б поощряет импорт из А, устанавливая для нее особенно благоприятный таможенный режим. Важную роль, несомненно, играет географический фактор. В любом случае, если индекс интенсивности значительно превышает 1, это связано с каким-то “давлением” со стороны экспортера и/или “притяжением” со стороны импортера. Напротив, если величина индекса интенсивности значительно меньше 1, можно предположить наличие каких-то барьеров на пути свободного течения внешней торговли в экспортирующей и/или импортирующей стране.

Интерпретацию индексов интенсивности и весьма информативные результаты исследований, в которых они применялись, см. Nagy A. (1979, 1985).

Таблица 14.2

**Структура импорта социалистических стран  
по основным направлениям**

Страны-импортеры	Годы	Доля стран-экспортеров, %		
		социалистические	развитые капиталистические	развивающиеся капиталистические
Все социалистические страны	1938 <sup>a</sup>	15,6	73,6	10,8
	1958	72,1	20,7	7,2
	1970	58,1	31,1	10,8
	1980	47,0	39,3	13,7
в том числе:				
европейские социалистические страны <sup>b</sup>	1938 <sup>a</sup>	20,1	72,4	7,7
	1958	74,1	19,4	6,5
	1970	62,6	27,7	9,7
	1980	51,3	35,2	13,5
азиатские социалистические страны <sup>c</sup>	1938 <sup>a</sup>	8,0	76,0	16,0
	1958	61,6	27,0	11,0
	1970	24,4	56,5	19,1
	1980	18,6	66,2	15,2
Советский Союз <sup>г</sup>	1938 <sup>a</sup>	12,5	78,6	7,5
	1958	77,4	14,9	7,7
	1970	58,6	26,2	15,2
	1980	44,7	39,4	15,9

*Источник:* составлено для этой книги И. Сегвари на основе следующих источников – Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1965, p. 170); United Nations (1986b, 1:172).

<sup>a</sup> Для 1938 г. – страны, которые были социалистическими в 1958 г.

<sup>b</sup> Для 1938 и 1958 гг. – включая Монголию и исключая Югославию.

<sup>c</sup> Для 1938 и 1958 гг. – социалистические страны, не входящие в СЭВ.

<sup>г</sup> Данные по Советскому Союзу включены в общие показатели по европейским социалистическим странам, но выделены и отдельно.

## 14.1. Внешнее политическое окружение

Одним из наиболее важных элементов идеологии классической системы является утверждение, что социализм окружен врагами, которые прилагают все усилия для его уничтожения [см. 4.5]. Священная обязанность приверженцев социализма – сохранять бдительность по отношению к враждебному капиталистическому миру и отражать нападки с его стороны. Такую позицию нельзя объяснить просто “манией преследования”, которой страдали Сталин и другие вожди, поскольку за ней стоит, по меньшей мере частично, реальный исторический опыт.

Таблица 14.3

**Структура экспорта социалистических стран Восточной Европы  
по странам его назначения и основным товарным группам**

Товарные группы и годы	Доля стран назначения экспорта по основным товарным группам, %				
	развитые капитали- стические страны	развиваю- щиеся капита- листические страны	социалисти- ческие страны Восточной Европы	Советский Союз	социали- стические страны Азии
<b>Продукты питания</b>					
1970	17,8	9,0	8,7	10,7	10,7
1980	6,0	9,0	5,5	10,1	7,7
1987	7,9	6,7	3,8	8,1	1,8
<b>Сельскохозяй- ственное сырье</b>					
1970	11,9	2,8	4,2	0,9	5,2
1980	6,6	4,1	2,6	1,3	6,2
1987	5,9	5,8	1,9	0,9	4,5
<b>Руды и металлы</b>					
1970	10,9	1,4	5,8	2,0	1,5
1980	3,9	4,1	2,6	0,6	0,6
1987	3,3	3,3	1,9	0,3	1,2
<b>Топливо</b>					
1970	16,6	4,5	8,1	2,6	9,4
1980	49,4	13,4	18,5	1,6	9,9
1987	38,9	17,6	25,4	1,0	15,6
<b>Готовые изделия</b>					
1970	36,3	57,8	67,5	82,9	69,4
1980	26,3	51,7	62,0	83,6	67,1
1987	34,6	45,4	58,1	87,7	57,3

*Источник:* United Nations (1990b, p. 80).

*Примечание.* В таблице представлены данные об экспорте всех восточноевропейских социалистических стран, включая Советский Союз. При его распределении по странам назначения третий столбец (социалистические страны Восточной Европы) включает и данные по Советскому Союзу, но импорт последнего показан и отдельно в четвертом столбце. Сумма показателей каждого столбца за соответствующий год не равна 100% из-за наличия остаточной и невыделенной части общего объема экспорта.

Советский Союз с момента своего возникновения находился во враждебном политическом окружении. В годы гражданской войны внутренние силы, которые стремились к свержению системы, получали из-за рубежа помощь деньгами, вооружением и даже в форме открытой военной интервенции. Аналогичные события происходили на первых этапах истории и некоторых других социалистических стран. После

Таблица 14.4

**Структура импорта социалистических стран Восточной Европы  
по странам его происхождения и основным товарным группам**

Товарные группы и годы	Доля стран происхождения импорта по основным товарным группам, %				
	развитые капитали- стические страны	развиваю- щиеся капита- листические страны	социалисти- ческие страны Восточной Европы	Советский Союз	социали- стические страны Азии
<b>Продукты питания</b>					
1970	10,8	42,1	8,7	7,0	22,7
1980	20,2	51,4	5,5	0,5	27,1
1987	11,2	37,2	3,8	0,4	25,5
<b>Сельскохозяй- ственное сырье</b>					
1970	7,0	20,6	4,2	9,1	11,8
1980	3,9	8,7	2,6	4,4	9,5
1987	4,2	7,1	1,9	3,0	6,6
<b>Руды и металлы</b>					
1970	3,7	9,5	5,8	12,0	8,0
1980	3,6	6,9	2,6	4,4	11,7
1987	2,0	5,7	1,9	2,9	10,8
<b>Топливо</b>					
1970	1,3	2,4	8,1	15,0	0,0
1980	1,5	22,3	18,5	40,8	0,0
1987	1,7	15,4	25,4	52,6	2,8
<b>Готовые изделия</b>					
1970	76,4	25,0	67,5	42,7	54,8
1980	69,9	10,3	62,0	32,9	49,9
1987	79,2	34,2	58,1	25,2	52,0

*Источник:* United Nations (1990b, p. 100).

*Примечание.* В таблице представлены данные об импорте всех восточноевропейских социалистических стран, включая Советский Союз. При его распределении по странам происхождения третий столбец (социалистические страны Восточной Европы) включает и данные по Советскому Союзу, но экспорт последнего показан и отдельно в четвертом столбце. Сумма показателей каждого столбца за соответствующий год не равна 100% из-за наличия остаточной и невыделенной части общего объема импорта.

окончания гражданской войны и попыток прямой военной интервенции по-прежнему было немало случаев, когда предпринимались недружелюбные или враждебные акции, начиная от поддержки внутренних антикоммунистических сил и кончая прекращением или затруднением экономических связей посредством блокады, эмбарго и торговой дискриминации различного рода.



Таблица 14.5

**Интенсивность внешней торговли  
по основным направлениям и товарным группам**

	Сырье			Готовые изделия		
	социалистические страны	развитые капиталистические страны	развивающиеся капиталистические страны	социалистические страны	развитые капиталистические страны	развивающиеся капиталистические страны
Социалистические страны						
1955	7,43	0,33	0,32	8,60	0,19	0,24
1977	5,08	0,60	0,63	6,75	0,27	0,62
Развитые капиталистические страны						
1955	0,30	1,11	0,95	0,18	1,10	1,06
1977	0,66	1,07	0,93	0,44	1,09	1,02
Развивающиеся капиталистические страны						
1955	0,26	1,04	1,24	0,25	0,81	1,53
1977	0,50	1,03	1,15	0,24	1,00	1,31

*Источник:* Nagy A. and Pete P. (1980, p. 16).

Даже при обстоятельном, страна за страной, историческом анализе трудно прийти к окончательному выводу, в какой мере страх перед капиталистическим внешним миром был порожден реальным негативным опытом, а в какой он просто использовался в качестве предлога в ходе внутренней политической борьбы<sup>3</sup>. Власти каждой страны всегда готовы были ухватиться за факт внешней угрозы для оправдания действий, направленных на подавление внутренних волнений и недовольства с помощью репрессий. Одно можно сказать с уверенностью: явление, которое после Второй мировой войны получило название “холодной войны”, хотя в действительности оно существовало с тех пор, как возник Советский Союз, было порождено совместным эффектом политических, военных и экономических мер, а также враждебных заявлений с обеих сторон.

<sup>3</sup> В годы сталинского террора политических оппонентов и врагов власти огульно обвиняли в том, что они – агенты вражеских разведок, которые не только занимаются шпионажем, но и проводят деструктивную внутреннюю политику по приказам и в интересах иностранных держав.

Для анализа ситуации разделим внешний мир на несколько групп стран.

1. *Развитые капиталистические страны.* Все виды экономических отношений с этими странами (экспорт и импорт, соглашения о кредитах, привлечение иностранных специалистов, поездки с целью изучения опыта и т.п.) подчинены главным образом политическим целям. В классический период, когда преобладает охарактеризованная выше психология “осажденной крепости”, неизбежным следствием является тенденция к самоизоляции, порождающая склонность к автаркии. Пока Советский Союз оставался единственной социалистической страной, эта склонность была только его особенностью. Позже Советский Союз и его союзники совместно стремились изолироваться от капиталистического мира. Иными словами, склонность к автаркии проявлялась уже на уровне блока и сопровождалась расширением внешнеторговых связей в пределах самого блока<sup>4</sup>.

Экономическая изоляция сопровождается изоляцией в сфере науки и культуры. К научным, техническим и культурным связям с Западом относятся с подозрительностью, которая деформирует, а иногда и сводит на нет эти связи. Подобная ситуация исключает свободный поток не только денег, товаров и капитала, но также опыта и идей. За рубежом дозволено выезжать только тщательно отобранным людям. Стремление к изоляции находит выражение в официальной идеологии, клеймившей космополитизм, то есть “преклонение” перед Западом. В то же время политическая, экономическая и культурная изоляция облегчает жизнь официальным пропагандистам, поскольку она не дает людям возможности оценить реальную ситуацию, сопоставить достоинства и недостатки социализма и капитализма.

2. *Развивающиеся капиталистические страны.* Вышесказанное в определенной мере приложимо и к отношениям с данной группой стран. Стоит добавить, что правительства социалистических стран (впрочем, как и развитых капиталистических стран) придают немалое значение этим связям в свете своих внешнеполитических целей. Они готовы вступить в экономически невыгодные отношения с развивающимися странами, которые следует поддержать по политическим или чисто военным соображениям, и, наоборот, пренебречь экономическими возможностями при отсутствии политических и военных интересов.

3. *Дружественные социалистические страны.* Здесь ограничимся лишь несколькими замечаниями о политическом фундаменте экономических связей между дружественными социалистическими странами. С одной стороны, в официальных декларациях подчеркивается, что эти связи являются воплощением солидарности и взаимопомощи. С другой – представители каждого правительства стараются по мере возможности

---

<sup>4</sup> В классический период в Китае доля экспорта в ВВП составляла 5%. Когда после смерти Мао была провозглашена политика “открытости” (если использовать термин китайских реформаторов), эта доля быстро возросла до 10%, что является подтверждением прежней склонности к автаркии.

добиться условий, особо благоприятствующих политическим и экономическим интересам своих стран. На экономические отношения с дружественными социалистическими странами оказывают сильное влияние и другие соображения внутренней и внешней политики.

4. *Другие социалистические страны.* Время от времени между социалистическими странами возникают конфликты (как, например, между Югославией и Советским Союзом и его восточноевропейскими союзниками, а позднее советско-китайский и китайско-вьетнамский конфликты). При натянутых отношениях правительство каждой страны подчиняет экономические связи с конфликтующей стороной собственным внутри- и внешнеполитическим целям. Если это целесообразно, оно сокращает торговые связи, отзывает специалистов, вводит эмбарго и идет на другие репрессивные меры<sup>5</sup>.

Подведем итоги. При любой системе внутренняя и внешняя политика государства оказывает влияние на его внешние экономические отношения. Для социалистических стран характерно (и это можно считать специфическим свойством, присущим классической системе) придавать исключительное значение политическим соображениям. Именно они играют главную роль при регулировании внешних экономических отношений и им подчинены экономические соображения в узком смысле. Приоритет политических факторов ясно виден из данных, приведенных в таблице 14.1. Они показывают, что общий товарооборот между странами, которые в 1958 г. относились к числу социалистических, за 20 лет, начиная с 1938 г., увеличился с 11 до 69,8%. Очевидно, что столь резкую перемену можно объяснить не экономическими, а только политическими факторами.

## **14.2. Институциональная основа внешнеэкономических отношений**

Рассмотрение институциональной основы внешних экономических отношений той или иной социалистической страны следует начать с описания институтов внешней торговли. Классический социализм официально провозглашает, что все виды внешнеторговой деятельности являются монополией государства. Организационные формы, которые обретает эта монополия, заслуживают более обстоятельного изучения.

Для начала взглянем на государственное производственное предприятие, которое импортирует часть необходимых ему материалов и экспортирует часть выпускаемой им продукции и которое связано с внешним

---

<sup>5</sup> Стоит обратить внимание на скромные объемы торговли между двумя крупнейшими социалистическими странами – Советским Союзом и Китаем. На долю Китая приходится 1,5% советского экспорта и 1,4% советского импорта. В свою очередь на Советский Союз приходится 4% китайского экспорта и 3,3% китайского импорта (см. Feinberg R.E., Echeverri-Gent J. and Müller F., 1990, p. 232–233).

миром как со стороны затрат, так и со стороны выпуска. При классической системе подобному предприятию строго запрещено вступать в прямые контакты со своими зарубежными партнерами. Исключительное право на осуществление экспортно-импортных операций и поддержание контактов с зарубежными партнерами предоставлено специализированным организациям, каковыми в большинстве стран являются внешнеторговые фирмы<sup>6</sup>. Выбор рынка для сбыта или закупок, согласование цен, условия и сроки поставки – практическое решение всех этих вопросов, связанных с осуществлением внешнеторговых операций, находится в компетенции внешнеторговой фирмы. Производственное предприятие не вправе вмешиваться в такие вопросы, хотя в конечном счете все они важны для его деятельности. Само это разделение прав порождает разрыв между внутренним производством и внешними рынками.

Обычно каждая внешнеторговая фирма имеет четкий профиль. Например, она специализируется на определенном товаре или группе товаров либо осуществляет все внешнеторговые операции для определенной отрасли производства. Некоторые фирмы заняты исключительно экспортом или импортом. Но как бы ни определялась сфера ее деятельности, каждая фирма является монополистом в своей области. В юридическом смысле внешнеторговые организации функционируют как фирмы, но поскольку они несут полную ответственность за экспорт и/или импорт определенной группы товаров, то обладают многими властными полномочиями. Гораздо правильнее было бы считать совокупность внешнеторговых фирм ветвью бюрократии, чем группой подлинных фирм.

Разделение сфер принятия решений между производственными и внешнеторговыми фирмами станет еще более ясным, если рассмотреть процесс ценообразования. Цена, которую внешнеторговая фирма платит зарубежному поставщику за импорт или получает от зарубежного покупателя за экспорт, не имеет никакого отношения к цене, которую внутренний производитель платит внешнеторговой фирме или к цене, которую он от нее получает. Внутренние цены обычно заморожены на длительный период, но даже если они время от времени пересматриваются, эти изменения вовсе не связаны с динамикой экспортных или импортных цен. Хотя повышение цен на некоторые товары на внутреннем рынке могут объяснять подорожанием импортного товара на мировом рынке, в равной мере можно встретить и противоположное явление: внутреннюю цену оставляют неизменной и при повышении мировой цены, что официальная пропаганда сразу же относит к преимуществам

---

<sup>6</sup> В научных трудах чаще всего говорится о внешнеторговых организациях. В этой книге применительно к классической системе проводится различие между фирмой и бюджетным учреждением, которое юридически не является “фирмой” [см. 5.3, 5.4]. В соответствии с таким делением внешнеторговые организации при классическом социализме можно отнести к фирмам, что и оправдывает использование этого термина применительно к ним в данной книге.

централизованного управления процессом ценообразования. Большим достижением – гласит ее аргумент – является то, что стабильность внутренней системы цен не зависит от капризов капиталистического рынка.

Отрыв внутренних цен от цен импорта и экспорта, уплачиваемых или полученных на внешнем рынке, тесно связан с отсутствием единого обменного курса национальной валюты. Обычно для каждой иностранной валюты устанавливается официальный обменный курс, что может создать иллюзию его постоянного применения. Фактически, однако, этот обменный курс модифицируется множеством коэффициентов (больших или меньших, чем 1). Эти коэффициенты варьируют от страны к стране и от периода к периоду, но всегда и везде амплитуда различий между коэффициентами очень велика – в зависимости от конкретного внешнего рынка и конкретного товара.

Дополнительное влияние на реальный обменный курс, по которому совершается внешнеторговая операция, оказывают налоги и субсидии. Между ценой, уплачиваемой или получаемой на внешнем рынке, и внутренней ценой оказываются многочисленные налоги, тарифы, налоговые и тарифные льготы, временные и постоянные субсидии<sup>7</sup>. В конечном счете трудно сказать, чему равен рубль в долларах. Внутренние издержки, необходимые для того, чтобы заработать доллар при экспортной операции, могут равняться 30 копейкам в одном случае и 4 рублям – в другом. Вопрос о том, что конкретно вызвало различия между двумя обменными курсами в приведенном примере – разные коэффициенты, примененные к ним, положительные либо отрицательные ставки налогов или, возможно, сочетание того и другого, имеет вторичное, финансово-техническое значение. Важной чертой является почти полный отрыв внутренней цены товара, выступающего в качестве объекта внешней торговли, от его цены за рубежом<sup>8</sup>.

Этот отрыв является как следствием воздействия налогов и субсидий, так и причиной их введения. Продолжая приведенный выше пример, предположим, что цена на импортируемый материал поднялась, и орган, ведающий ценообразованием, по предложению внешнеторговой фирмы повысил внутреннюю цену данного материала. Это увеличивает производственные издержки фирмы, использующей данный материал. В таких случаях производственная фирма считает, что ей должны компенсировать потери, которые, как она может доказать, произошли не по ее вине. Используется тот или иной способ смягчения бюджетных

---

<sup>7</sup> Мы не рассматриваем здесь отдельно систему таможенных тарифов, которая не играет большой самостоятельной роли. Это – лишь один из финансовых “мостов”, возведенных между ценой товара и издержками его производства, наряду с другими “мостами” (налогами и субсидиями).

<sup>8</sup> В любом случае, даже если бы увязка внешних и внутренних цен была более тесной, ценовая зависимость государственной фирмы оставалась бы весьма слабой. Иными словами, она не стала бы сильно реагировать на динамику цен на внешних рынках.

ограничений: фирме может быть дозволено переложить рост издержек на покупателей путем повышения цены, или же ей окажут финансовую поддержку каким-то иным образом.

Вышеописанная ситуация объясняет бесплодность любой политики в области обменных курсов. В капиталистической рыночной экономике правительство стремится воздействовать на торговый и платежный баланс по текущим операциям, в основном опираясь на обменный курс своей валюты или, в некоторых странах, на контроль из центра. Обычно, если внешний долг считается слишком большим, идут на девальвацию национальной валюты, что раньше или позже приводит к сокращению импорта и росту экспорта. В экономике классического социализма этот метод не срабатывает из-за слабой чувствительности предприятий к издержкам и ценам. Как бы ни менялся обменный курс, эффект будет поглощен совокупностью налогов и субсидий и мягкостью бюджетных ограничений. Если при классической системе руководство решит, что оно должно уменьшить импорт и увеличить экспорт на каком-либо рынке, единственный инструмент, который оно может для этого использовать, – прямое бюрократическое вмешательство. Оно резко сократит лимиты на импорт и форсирует экспорт более значительно, чем обычно, сократив внутренний спрос на товары потребительского и производственного назначения<sup>9</sup>. Так что если властям вообще удастся как-то воздействовать на состояние торгового и платежного балансов, то исключительно благодаря использованию бюрократических методов.

В связи с темой обменных курсов мы упоминали уже о финансовых отношениях с зарубежными странами. Теперь их предстоит рассмотреть более обстоятельно. При классическом социализме национальная валюта не является конвертируемой, иными словами, ее нельзя свободно обменять на иностранную валюту. Валютные сделки строго контролируются, те, кто имеет такую валюту, обязаны продать ее “монобанку”<sup>10</sup>. Любой обмен осуществляется на основе валютного курса, установленного центральными органами власти.

Все операции, связанные с иностранной валютой, осуществляет центральный банк. Он может делегировать некоторые специфические задачи той или иной формально независимой организации: например, финансирование внешней торговли – государственному банку внешней торговли, а обмен валюты для туристов – банку, обслуживающему население. Но на деле эти организации являются рычагами монобанка [см. 8.1]. В этом смысле все виды финансовых отношений с зарубежными странами строго централизованы. Существование внешнеторговых фирм и их

---

<sup>9</sup> Ярким примером здесь может служить внешнеторговая политика Румынии в 80-е годы.

<sup>10</sup> Частные лица могут покупать конвертируемую валюту лишь в пределах строгих лимитов, по специальным разрешениям. Доступ к ней находится в числе важных привилегий, служащих вознаграждением для определенных лиц или групп.

монополия в области внешнеторговой деятельности образует первый слой изоляции внутреннего производства от внешнего влияния. Но на этот слой накладывается еще один: даже внешнеторговый аппарат не располагает правом независимого управления финансовыми связями внешнеторговой фирмы, так как все финансовые операции производятся организационно обособленной и очень мощной системой единого банка или же для каждой операции требуется получить разрешение банковской системы. Его аппарат лишь называется банком, но фактически является бюрократическим органом, осуществляющим валютное управление, а не подлинным банком, оказывающим деловые услуги.

Сказанное выше свидетельствует, что внешнеэкономическая деятельность в условиях классической социалистической экономики координируется бюрократией, а не рынком. Официальная доктрина заключается в том, что сектор внешних торговых и финансовых связей, как и другие сектора, должен подчиняться тем же принципам планирования и бюрократического управления, что и производственный сектор [см. 7]. Показатели внешней торговли и международных финансовых связей составляют один из разделов плана, и их достижение обеспечивается инструкциями, направляемыми внешнеторговым и другим фирмам, вовлеченным в экспортно-импортные операции в качестве производителей и потребителей, а также банковской системе. Однако в реальной жизни возникает противоречивая ситуация. Хотя внешнеторговая сфера несет на себе печать бюрократической координации и в этом отношении напоминает другие сферы, фактически она выпадает из общего ряда. Мы показали множество проблем, порожаемых отсутствием рынка и опорой на бюрократическую координацию даже в случаях, когда исходили из предположения, что экономика закрыта. В данной сфере, где ход событий в большой степени зависит от иностранного партнера, противоречия усугубляются. Зарубежный покупатель, продавец, банк не обязан подчиняться приказам центрального планового органа или министерства социалистической страны, ему неизвестна жесткая плановая дисциплина. В этих условиях возникновение системы институтов, искусственно накладывающих несколько слоев изоляции, отделяющей внутреннее производство от внешнего рынка, вполне понятно. Это объясняется по меньшей мере двумя причинами: ранее упомянутыми политическими соображениями, а также необходимостью защитить внутреннюю систему административно-командной экономики от пертурбаций внешнего мира.

Ни в одной части системы нет совершенной иерархии [см. 6.3]. Все нижестоящие имеют над собой более одной вышестоящей организации. Перекрестное и часто противоречивое вмешательство различных ветвей бюрократии особенно наглядно в случае внешней торговли. Ответственность в основном несет министерство внешней торговли, но партийный аппарат, министерство иностранных дел, полицейские и военные организации, контролирующие внешние отношения, производственные

министерства, органы ценообразования, таможенные и валютные власти также действуют в данной сфере. Сообразительные руководители фирм вскоре овладевают искусством маневрирования между всеми этими властями, добиваясь, например, поддержки одной из них при возникновении проблем с другой. Часто принятию решений предшествуют длительные переговоры между заинтересованными властями. Торгу между отдельными звеньями бюрократии при этом уделяется большее внимание, чем переговорам с иностранным покупателем, продавцом или банком. Для совершения той или иной сделки производителю и внешнеторговой фирме важнее заручиться одобрением вышестоящей организации, чем удовлетворить зарубежного партнера или обеспечить максимальную финансовую эффективность экспортной или импортной операции. Производственный сектор вовсе не обязан гибко и быстро приспосабливаться к ситуации на внешних рынках (да его никто и не поощряет к этому). Между тем внешняя торговля – это сфера, которая требует особенно чуткой, быстрой и точной адаптации к малейшим переменам. Единственной системой, отвечающей этим требованиям, является рыночная координация, чувствительно реагирующая на цены. Необходимую “тонкую настройку” нельзя обеспечить неуклюжими, топорными методами, характерными для прямой бюрократической координации.

Несмотря на встроенные преграды и многослойную изоляцию, незапланированные перемены, происходящие на внешних рынках, все же оказывают воздействие на внутреннюю экономическую деятельность, что зачастую путает планы и мешает их выполнению. В конечном счете нельзя спрогнозировать желание или нежелание зарубежного партнера продать товары, которые хочет приобрести социалистическая страна, или купить товары, которые последней нужно продать, либо предоставить ей кредит. Так что какая-то адаптация к внешним рынкам все же происходит, хотя и с большим промедлением и ценой различных потерь.

### **14.3. Отношения с капиталистическими странами: острая потребность в импорте, уклонение от экспорта и склонность к задолженности**

Два последующих параграфа описывают поведение участников и экономические тенденции внешнеторговых и финансовых отношений – сперва с капиталистическими, а затем – с социалистическими странами. Что касается отношений с капиталистическими странами, для экономии места рассматриваемая проблематика несколько сужена и сделаны некоторые упрощения.

Внимание целиком сосредоточено на сделках в конвертируемой (так называемой “твердой”) валюте, свободно обмениваемой на другие валюты. Простоты ради в данном параграфе понятия “внешняя торговля



за конвертируемую (твердую) валюту” и “внешняя торговля с капиталистическими странами” используются как синонимы<sup>11</sup>.

В действительности, рассматривать торговлю с капиталистическими странами как нечто совершенно однородное нельзя, ибо немалую роль играют не только уже упомянутые политические различия, но и разный уровень экономического и соответственно технического развития отдельных стран. Любой импортер знает, насколько велики различия, например, между машинами, полученными из высокоразвитой и относительно отсталой капиталистической страны, а любой экспортер отдает себе отчет в различии требований, предъявляемых высокоразвитой и менее развитой страной к предлагаемому товару. Однако из-за нехватки места этих различий мы будем касаться лишь мимоходом.

1. *Импорт*. Неотъемлемым элементом инвестиционного голода [см. 9.1] и тенденции к накоплению запасов [см. 11.5, 12.7] является *острая потребность в импорте*, особенно из развитых капиталистических стран<sup>12</sup>.

Все, кто заинтересован в инвестициях – от высших руководителей до заводских мастеров, – прежде всего стремятся получить высококачественные, современные машины и оборудование. Инженеры, которые следят за техническими новшествами за рубежом, особенно те из них, кто посещал иностранные предприятия для изучения их опыта, могут достаточно аргументированно обосновать свои заявки. Спрос на современные машины и оборудование из развитых капиталистических стран подогревается профессиональными амбициями, стремлением модернизировать свое предприятие и обеспечить его бесперебойную работу путем использования надежной техники. Эта тенденция проиллюстрирована в таблице 14.6, которая показывает, что малые европейские социалистические страны импортируют из развитых капиталистических стран втрое больше инвестиционных товаров, чем им удается самим экспортировать в эти страны, а Советский Союз импортирует даже в 20 раз больше.

Стремление к импорту подогревается также наличием хронического дефицита. В отношении товаров как производственного, так и потребительского назначения всегда существует обычный, нормальный

---

<sup>11</sup> В действительности, эти две категории по многим причинам совпадают далеко не всегда. Например, в торговле между социалистической и капиталистической странами могут иметь место бартерные сделки, когда поставка одних товаров компенсируется встречной поставкой других, что устраняет платежи “живыми” деньгами. С другой стороны, сделки в конвертируемой валюте иногда осуществляются и между социалистическими странами. Тем не менее степень совпадения между собой обеих категорий достаточно высока. Во всяком случае, концептуальные тонкости не мешают оценке тенденций, рассматриваемых в данном параграфе.

<sup>12</sup> В случае специфических, индивидуализированных товаров спрос возникает в основном на импорт из развитых стран, с которыми связывается надежда на высокий технический уровень и высокую надежность таких товаров. Эти предпочтения не столь сильны, когда речь идет о продовольствии, сырье и вообще о стандартизированных товарах. Во всяком случае главными поставщиками многих видов сельскохозяйственной продукции и сырья являются развивающиеся страны.

Таблица 14.6

**Торговля инвестиционными товарами  
между Востоком и Западом**

	Страны ОЭСР <sup>а</sup> : отношение экспорта к импорту в торговле с социалистическими странами (раз)			
	1971–1975 гг.	1976–1980 гг.	1981–1985 гг.	1980–1987 гг.
Болгария	9,5	7,3	13,2	17,8
Чехословакия	2,5	2,9	2,5	3,3
Восточная Германия <sup>б</sup>	1,5	1,6	1,6	2,0
Венгрия	5,4	4,5	3,7	3,9
Польша	6,1	3,7	2,3	2,8
Румыния	7,8	5,1	1,5	1,4
Восточная Европа, всего <sup>а</sup>	4,3	3,5	2,7	3,2
Советский Союз	13,4	20,3	28,5	20,2

*Источник:* United Nations (1989, p. 76–78).

<sup>а</sup> Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была создана в 1960 г. В настоящее время членами ОЭСР являются 24 развитые капиталистические страны: 19 стран Западной Европы, Австралия, Канада, Япония, Новая Зеландия и Соединенные Штаты. (К началу 2000 г. членами ОЭСР стали 29 стран; к перечисленным выше добавились Мексика, Чехия, Венгрия, Польша и Южная Корея. – *Прим. ред.*)

<sup>б</sup> Без торговли между Восточной и Западной Германией.

<sup>а</sup> Агрегирование по региону выполнено в секретариате Экономической комиссии ООН для Европы на основе постоянных цен 1985 г. в долларах США.

уровень дефицита. Если дефицит того или иного товара в какой-то момент начинает превышать нормальный уровень, самым удобным и быстрым способом получить его является импорт из капиталистической страны<sup>13</sup>. Планирующие органы (или, в крайнем случае, руководители предприятия) не задумываются, будет ли рентабельной замена отечественного товара импортным: они реагируют на неценовые сигналы, а не на сигналы со стороны издержек и цен<sup>14</sup>.

Конечно, высшим хозяйственным и политическим органам – политбюро партии, премьер-министру и руководителю центрального банка – небезразличны общая стоимость импорта, состояние торгового и платежного балансов. Эти проблемы постоянно находятся в поле их зрения. Но как и в других случаях, когда возникают проблемы выбора (например, при решении вопроса о соотношении между потреблением и накоплением [см. 9.3]), они не могут децентрализовать их решение пу-

<sup>13</sup> Советский Союз, например, в зависимости от величины собранного урожая импортировал огромное количество зерна и другой сельскохозяйственной продукции.

<sup>14</sup> В некоторых социалистических странах для получения разрешения на импорт требуется обосновать эффективность замены отечественных товаров импортными или рентабельность увеличения внутреннего производства в целях экспорта. Подобные расчеты, однако, оказывают слабое влияние на принятие решений. Зачастую их готовят просто для обоснования уже принятых решений.

тем делегирования на нижестоящий уровень иерархии и, в конечном итоге, – фирмам-производителям. Все – за исключением, пожалуй, тех, кто находится на самой вершине пирамиды, – заинтересованы как можно больше увеличить импорт из капиталистических стран. Внутренних побуждений к добровольному ограничению спроса не существует. Подобная ситуация делает неизбежным прямое управление импортом, установление строгих лимитов на импорт и использование практики специальных разрешений на каждую сделку. Так что здесь мы имеем дело с взаимосвязанным эффектом: острая потребность в импорте является одним из факторов, порождающих необходимость бюрократического управления, а бюрократическое управление усиливает потребность в импорте, поскольку каждый субъект хозяйства стремится максимизировать свои лимиты на него в ходе планового торга и накопить запас товаров, импортированных с капиталистического рынка<sup>15</sup>.

2. *Экспорт.* Здесь мы имеем противоположную линию поведения. В то время как острая потребность в импорте из капиталистических стран спонтанно возникает на всех уровнях иерархии, никакого добровольного энтузиазма экспорт на капиталистические рынки не вызывает<sup>16</sup>. Зачем осложнять себе жизнь сделками с внешними покупателями, имея дома удобный рынок продавца, где покупатели становятся в очередь к продавцу и готовы доказать ему свою непритязательность? Чем более развита та страна, на рынок которой намечена поставка, тем покупатели требовательнее к качеству товара и соблюдению сроков поставки<sup>17</sup>. В капиталистической экономике частная фирма, окруженная конкурентами, была бы рада найти сбыт на внешнем рынке. Государственная фирма при классическом социализме демонстрирует совсем иное поведение: она не расположена к экспорту на капиталистический рынок, *уклоняется от экспорта*, так что вышестоящей организации приходится прибегать к административному принуждению. Выполнение экспортных заданий становится одним из обязательных требований плана, которое фактически занимает одно из первых мест среди приоритетов планирующих органов.

---

<sup>15</sup> Ограничения на импорт объясняются, скорее, изложенными выше обстоятельствами, чем протекционистским стремлением защитить отечественное производство социалистической страны. Отечественные товаропроизводители и без того достаточно надежно защищены режимом рынка продавца.

<sup>16</sup> Даже в самой изолированной социалистической стране, Албании, ее многолетний руководитель Энвер Ходжа вынужден был урезонивать народ: “В современной ситуации нужно жестко подавлять тенденцию ожидать всего из-за рубежа. Мы должны использовать все наши возможности и ресурсы, полагаться на нашу способность производить у себя как можно больше машин, оборудования и запасных частей и свести к минимуму их импорт. Кроме того, мы должны сделать все для увеличения экспорта, расширить ассортимент и повысить качество выпускаемых нами товаров. Каждому ясно – чтобы импортировать, нужно экспортировать” (Нохха Е., 1975, р. 10).

<sup>17</sup> На основе изучения технических характеристик чехословацкой продукции М. Мейстрик пришел к выводу, что в конце 70-х годов только 2% ее удовлетворяли мировым технологическим стандартам (Mejstrik M., 1984, р. 75).

Вступая на капиталистический рынок, внешнеторговая фирма социалистической страны оказывается на рынке покупателя. Ее поражает изобилие и разнообразие предлагаемых товаров, что лишь разжигает ее аппетиты в отношении импорта. Между тем в качестве экспортера на том или ином внешнем рынке она не в состоянии конкурировать с внутренними и зарубежными (для данной капиталистической страны) поставщиками как по качеству и новизне продукции, так и по надежности соблюдения сроков поставки<sup>18</sup>. Экономическая система не может одновременно существовать в двух совершенно различных режимах – в режиме рынка продавца внутри страны и в режиме рынка покупателя за ее пределами. Если внутри страны господствует рынок продавца, производитель привыкает к своему диктату над покупателями и не заботится об удовлетворении требований к качеству<sup>19</sup>. Эти пренебрежительность и равнодушие неизбежно дают о себе знать и при производстве на экспорт. До тех пор, пока внутренняя экономика не обретет стимулы, побуждающие фирмы улучшать качество, повышать технический уровень продукции, обеспечивать быстрые и надежные поставки, адаптироваться к требованиям и запросам покупателей, она будет сталкиваться с серьезными трудностями при экспорте за твердую валюту.

В подобных обстоятельствах единственным средством повысить привлекательность своих товаров является снижение цен или, в крайнем случае, демпинг. Многие товары относительно низкого качества можно продать и за твердую валюту, если их цену снизить в достаточной степени. Часто так и поступают, хотя это не всегда очевидно для зарубежного покупателя. Возникает необычная отрицательная эластичность экспортного предложения по цене. Поскольку цель социалистической страны заключается в том, чтобы получить определенное количество иностранной валюты для оплаты своего импорта, при составлении экспортного плана следуют такому правилу: объем экспорта увеличивают при возможности продать только по низкой цене и уменьшают, если есть надежда получить более высокую цену<sup>20</sup>. В любом случае процесс установления цен остается непостижимым из-за многообразия налогов, тарифов и субсидий. Не только широкая общественность, но зачастую и само экономическое руководство не представляет себе, на какие убытки приходится идти внутри страны, чтобы заработать доллар или фунт за рубежом. Они не знают, насколько дешевле по

---

<sup>18</sup> Трудности могут усугубляться изоляционизмом капиталистических стран, продиктованным общими протекционистскими соображениями или отражающим политическую дискриминацию.

<sup>19</sup> Часто приводимым примером противоположного свойства является экспорт вооружения, которое пользуется успехом и на капиталистическом рынке. Однако это нельзя считать опровержением выдвинутых нами аргументов. И в своей стране, и за рубежом продажа оружия происходит не на рынке продавца: армия в качестве покупателя в состоянии навязать режим рынка покупателя с вытекающими отсюда требованиями к качеству. См. Davis C. (1990).

<sup>20</sup> О демпинге и отрицательной эластичности предложения см. Holzman F.D. (1976, 1983) и Winiecki J. (1984).

сравнению с ценами зарубежных конкурентов продан товар и не представляют, каких внутренних издержек потребовал его выпуск.

Интересы, социальная среда и поведение участников импортно-экспортных операций в значительной мере объясняют экономические тенденции, представленные в таблицах 14.3 и 14.4<sup>21</sup>.

3. *Торговый и платежный баланс по текущим операциям.* Как уже говорилось, экономическая бюрократия всех уровней, включая руководителей производственных фирм, заинтересована в максимально возможном импорте из капиталистических стран. Показали мы и противоположное явление: трудности, испытываемые социалистической страной при желании экспортировать на капиталистический рынок<sup>22</sup>. Результат очевиден: сильная тенденция к превышению затрат на импорт над экспортной выручкой.

Прямой импорт капитала, то есть инвестиции со стороны капиталистических фирм, в социалистических странах, как правило, запрещен. Это логически следует из политически мотивированного изоляционизма, о котором говорилось в начале главы. Поэтому внешнеторговый дефицит можно покрыть только займами, предоставляемыми капиталистическими фирмами-экспортерами или банками, имеющими в ряде случаев правительственные гарантии. Таким образом в отношениях с капиталистическими странами возникает *склонность к задолженности*.

При классическом социализме экономическое руководство ведет себя неоднозначно. С одной стороны, ему трудно противостоять настойчивым требованиям об увеличении импорта, а также искушению легко решить (по крайней мере в краткосрочном плане) некоторые из переживаемых страной трудностей с помощью кредитов в твердой валюте. А с другой – политические соображения, рассмотренные в параграфе 14.1, жестко настраивают против роста задолженности, который вызывает возможно и преувеличенные, но не совсем беспочвенные опасения оказаться в зависимости. Какое из двух побуждений возьмет верх и в какой степени, – зависит от конкретных обстоятельств в разных странах и в разные периоды<sup>23</sup>.

Даже там, где с соблазном воспользоваться кредитом энергично боролись, соображения, связанные с платежным балансом по текущим операциям, весьма важны для руководителей экономики. Постоянная необходимость обслуживать долг (выплачивать проценты и возвращать креди-

---

<sup>21</sup> Назову лишь несколько примечательных тенденций. Доля машин в экспорте социалистических стран падает, а доля энергоносителей растет. Следует добавить, что в экспорте машин преобладают поставки в другие социалистические страны; в капиталистические страны, особенно развитые, их идет сравнительно небольшое количество.

<sup>22</sup> Во многих капиталистических странах экспорт товаров в качестве источника валюты существенно дополняется туризмом. При классической социалистической системе такая возможность крайне ограничена из-за политики самоизоляции. Сектор услуг, развитием которого традиционно пренебрегают, также не может внести сколько-нибудь заметный вклад в расширение экспорта.

<sup>23</sup> Данные о внешней задолженности приведены в таблице 23.7.

ты, срок погашения которых наступил) и стремление сократить размер уже накопленного долга заставляют страну, имеющую задолженность, улучшать платежный баланс по текущим операциям. Страна, не имеющая долга, обычно старается накопить хоть какие-то валютные резервы.

Приведенные аргументы объясняют, почему классическая социалистическая система в качестве средства улучшить торговый и платежный баланс всегда прибегает к импортозамещению, а не к развитию экспорта. Замещение импорта можно осуществить бюрократическими методами. В краткосрочном плане достаточно запретить некоторые импортные сделки и предписать использование тех или иных отечественных товаров. В долгосрочном плане можно прибегнуть к тем же бюрократическим методам, определив направления внутренних инвестиций, обеспечивающих в будущем замещение импорта. К тому же это хорошо увязывается с политикой изоляционизма и стратегией хозяйственного обособления. Между тем развитие экспорта за твердую валюту предписать приказами нельзя. С помощью методов бюрократического управления можно в лучшем случае побудить к усилиям наращивать экспорт, но успех этих усилий сомнителен.

Цель форсирования экспорта приводит, кстати, к возникновению одного из порочных кругов, свойственных экономике хронического дефицита. Дефицит и постоянная напряженность на внутреннем рынке вызывают острую потребность в импорте. Чтобы его оплатить (а также вернуть долг, накопленный в результате импорта), приходится любой ценой добывать как можно больше твердой валюты. Мы уже говорили, что имеется немало товаров, на которые найдутся покупатели, если достаточно резко снизить цену. В этих условиях спрос внешнеторгового сектора на продукцию, способную найти сбыт на капиталистических рынках, почти ненасытен. Когда этот сектор выступает на внутреннем рынке в качестве покупателя подходящих ему товаров, он практически нечувствителен к внутренним издержкам их производства и ценам. Сколь бы высоки ни были внутренняя себестоимость и цена, разрыв между внутренней и экспортной ценой можно перекрыть с помощью того или иного способа смягчения бюджетных ограничений. Поэтому ясно, что почти ненасытный спрос на продукцию для экспорта находится в числе факторов, порождающих хронический избыточный спрос на макроуровне [см. 12.7]. Форсирование экспорта на капиталистический рынок становится одним из факторов хронического дефицита.

#### **14.4. Отношения с социалистическими странами: увязка сделок, приоритеты экспорта и стремление к нулевому балансу**

*Импорт и экспорт.* Начнем с того, что в торговле между социалистическими странами обычно проводится различие между *твердыми* (hard) и

*мягкими* (soft) товарами. Подобные “твердость” или “мягкость” не являются постоянной, общей характеристикой конкретного товара. Это – ярлык, применимый только к определенному периоду особых отношений между двумя странами. Будет ли товар, служащий предметом переговоров, отнесен к твердым или мягким, зависит от обстоятельств, сложившихся в обеих странах. При переговорах с администрацией страны-покупателя власти страны-поставщика считают тот или иной произведенный товар твердым, если: 1) его можно без особого труда продать за твердую валюту на капиталистическом рынке; 2) текущая экономическая ситуация в стране-покупателе такова, что данный товар ей остро необходим, не может быть приобретен ни в одной другой социалистической стране и может быть получен (если это вообще возможно) только на капиталистическом рынке за твердую валюту ценой больших усилий и жертв. Оба критерия часто, но не всегда, совпадают. Скажем, страна-продавец ведет переговоры о поставках продовольствия. Протекционистские барьеры могут затруднить его продажу за твердую валюту, и если страна-покупатель испытывает острый недостаток продовольствия, а ее руководители знают, что за необходимые продукты питания на капиталистическом рынке им придется расплачиваться твердой валютой, продовольственный экспорт страны-продавца “твердеет” в силу острой нужды импортирующей страны.

Товар считается мягким, если он имеется в избытке у страны-продавца (которая поэтому вынуждена его экспортировать), причем сбыть его на капиталистическом рынке невозможно или очень трудно. Товар является мягким и в том случае, если социалистическая страна – потенциальный покупатель – может сравнительно легко обойтись без него.

Прояснив эти понятия, можно перейти к рассмотрению поведения представителей классической социалистической страны на переговорах о межправительственном соглашении, предписывающем объем и структуру экспорта и импорта, с представителями другой социалистической страны. (Здесь речь идет о поведении чиновников, находящихся на высшем уровне экономической или внешнеторговой иерархии. Поведение чиновников менее высокого ранга будет охарактеризовано позже.)

Приступая к переговорам, представители правительства рассматривают в качестве своих козырей твердые экспортные товары своей страны<sup>24</sup>. Предлагая их, они рассчитывают добиться следующего: 1) получить от своего партнера как можно больше его твердых товаров; 2) продать как можно больше своих мягких товаров; 3) взять у партнера как можно меньше его мягких товаров<sup>25</sup>. Когда все положенные слова ска-

---

<sup>24</sup> Некоторые твердые товары поставляются страной-производителем нуждающимся партнерам за конвертируемую валюту.

<sup>25</sup> Конечно, и в этом случае понятия “твердость” и “мягкость” используются для упрощения. Фактически явление можно измерить по непрерывной шкале. Хотя большая часть машин классифицируется как мягкий товар, машины из более развитых индустриальных стран, таких, как Восточная Германия и Чехословакия, в большинстве случаев рассматриваются как более твердые товары, чем машины из менее развитых

заны, переговоры ведутся в основном не о цене, по которой состоится сделка (хотя и цена играет свою роль), – значительно важнее вопрос о составе “корзины” товаров, поступающих в обмен между двумя странами. Какой будет пропорция между твердыми и мягкими товарами в корзине? Переговоры считаются тем более успешными, чем больше мягких товаров удалось продать партнерам и чем меньше мягких товаров удалось у них купить. В конечном счете, процесс, происходящий на правительственном уровне, известен в торговле под названием “увязки”.

Здесь стоит ненадолго вернуться к тому, что говорилось в двух последних главах о параллельном существовании дефицита и избытка на внутреннем рынке, поскольку сделанные выше замечания позволяют лучше объяснить это явление. При нехватке твердых товаров имеются нереализованные запасы мягких товаров: страна не сумела избавиться от своих избытков в ходе внешнеторговых переговоров и оказалась перед необходимостью принять от партнера часть его мягких товаров в качестве единственного способа получить от него твердые товары.

Теперь рассмотрим поведение представителей среднего и низшего уровней иерархии, начиная с фирмы-производителя. Страна-покупатель испытывает нехватку твердых товаров, что не позволяет ей выдвигать жесткие требования относительно количества, качества и сроков поставки. Поэтому производитель сравнительно легко изготовит товары, которые его социалистические внешнеторговые партнеры сочтут твердыми. Точно так же внешнеторговой фирме, осуществляющей экспорт, сравнительно легко продать подобные товары на социалистическом рынке. Несколько иная ситуация с мягкими товарами, ибо довольно трудно добиться их включения в межправительственное соглашение. Но если импортирующая страна согласилась принять их, ни производственная, ни внешнеторговая фирма не будут больше испытывать каких-либо проблем. Не говоря уже о непритязательном отношении к качеству, производственная и внешнеторговая фирмы извлекают еще одно преимущество: длительный период, на который обычно заключается межправительственное соглашение, усиливает их чувство безопасности. Еще одним преимуществом для государственной производственной фирмы является понимание того, что и в импортирующей социалистической стране царит режим рынка продавца<sup>26</sup>.

---

стран. Более того, различными могут оказаться характеристики товаров, выпускаемых одним и тем же сектором данной страны.

<sup>26</sup> Острота дефицита в разных социалистических странах неодинакова. Чем он острее (и чем больше платежный дисбаланс по текущим операциям в конвертируемой валюте), тем больше страна нуждается в импорте из других социалистических стран. Правительства экспортирующих стран могут не испытывать особого желания осуществлять поставки в страну, находящуюся в трудном экономическом положении и вряд ли способную поставить что-либо взамен. Однако для фирмы-производителя – с точки зрения ее собственных интересов – очень утешительно знать, что все выпущенное ею, в конечном счете, найдет своего покупателя. Эффекты внутренней экономики дефицита усиливаются наличием рынка продавца в международном масштабе.



По всем этим причинам поведение по отношению к внешнему социалистическому рынку частично напоминает поведение по отношению к внешнему капиталистическому рынку, а частично сильно отличается от него. Сохраняется острая потребность в импорте твердых товаров, но в то же время наблюдается стремление избежать импорта мягких товаров. Как правило, стремление уклониться от экспорта отсутствует: наоборот, представители нижестоящих уровней производственной и внешнеторговой бюрократии явно предпочитают удобный и надежный социалистический рынок капиталистическому.

Можно предположить, что среди различных видов сырья твердых товаров больше, чем среди готовых изделий. Если это предположение верно, эффект предполагаемой тенденции отражен в таблице 14.5. Интенсивность потока готовых изделий между социалистическими странами очень высока. Добавим, что интенсивность торговли готовыми изделиями между ними выше интенсивности их экспорта готовых изделий в капиталистические страны. Еще один вывод, который можно сделать из этих различий в индексах интенсивности, заключается в том, что социалистические страны в состоянии навязать свои готовые изделия друг другу, в то время как их экспорт таких товаров на капиталистические рынки остается ниже нормального уровня.

Позвольте теперь несколько отвлечься. Некоторые авторы, пишущие о социалистической внешней торговле, ставят вопрос: какая же страна эксплуатирует другие? Присутствует ли во внешнеторговых отношениях между ними элемент поборов или субсидирования?<sup>27</sup> В этой книге я не претендую на четкую позицию в подобной дискуссии. Хотя данный вопрос заслуживает рассмотрения, в конечном счете он относится к специфической проблеме перераспределения в рамках группы социалистических стран. Вопрос сводится к тому, для кого данная сделка более, а для кого менее выгодна. Сложность в том, что это – не игра с нулевой суммой, где одна сторона теряет ровно столько, сколько другая выигрывает. Почему эффективность производства и внешней торговли низка в обеих странах? Потому что в каждой из них внутренняя система функционирует с низкой эффективностью<sup>28</sup>. Проблема заключается в том, что осуществляя основную часть внешнеторгового обо-

---

<sup>27</sup> В своем исследовании М. Маррезе и Я. Ванос пришли к выводу, что Советский Союз был чистым экспортером твердых товаров по ценам ниже мирового рынка и чистым импортером мягких товаров по ценам выше мирового рынка. Подобный курс они объясняли стремлением сохранить политическое господство в регионе (Marrese M. and Vanous J., 1983). Эти выводы опровергаются в других работах: Brada J. C. (1985), Holzman F.D. (1986a, 1986b) и Köves A. (1983).

<sup>28</sup> Советские импортеры с полным основанием сетовали на то, что межправительственными соглашениями Советский Союз принуждался покупать у Венгрии множество мягких товаров, в том числе и низкокачественных. В то же время венгерские экспортеры горько жаловались, что эти же соглашения просто обязывали их выпускать технически устаревшие товары. Например, слаборазвитая телефонная сеть советских деревень могла использовать лишь подстанции, совместимые с имеющимся устаревшим оборудованием.

рота в своем кругу, между собой, социалистические страны лишают себя (и друг друга) тех стимулов и императивов к качественному совершенствованию собственной экономики, которые мог бы породить внешний рынок с высокими стандартами качества.

*Торговый и платежный баланс по текущим операциям.* Из-за отсутствия конвертируемости, отрицательное сальдо, возникшее в одних двусторонних отношениях, нельзя компенсировать положительным сальдо, имеющим место в других двусторонних отношениях.

За некоторыми исключениями (о которых мы сейчас скажем) социалистические страны не осуществляют инвестиций в экономику друг друга. Поэтому активное сальдо платежного баланса определяется в основном торговым балансом. И поскольку его нельзя конвертировать на другом рынке, ни одна страна не может допустить, чтобы ее активное сальдо – или общая сумма заимствований – выросли слишком значительно. Это порождает специфическую тенденцию – *стремление к нулевому балансу*. Двусторонние отношения не должны порождать ни систематического избытка, ни систематического дефицита.

Из сказанного следует, что социалистический внешний рынок отличается от капиталистического тем, что его участники не стремятся форсировать свой экспорт на этот рынок. Высшие органы власти форсируют экспорт лишь в том случае, если экономика испытывает острую нужду в импорте твердых товаров, за который, как можно полагать, расплачиваются таким экспортом, или же если правительство по международным соглашениям взяло на себя обязательства, которые оно должно выполнить любой ценой, – в силу давления извне или по какой-то другой политической причине. При возникновении одного из этих обстоятельств, оно добавляется к факторам, вызывающим форсирование экспорта.

Наконец, из сказанного в параграфах 14.1 и 14.2 следует сделать один общий вывод. Вернемся к таблицам 14.1 и 14.2. Как уже указывалось, высокая доля товарооборота между социалистическими странами объясняется вовсе не макроэкономическими или техническими преимуществами такой торговли. Главную роль играют политические соображения, а именно, желание обособиться от капиталистических стран. Но после того, как внешнеэкономические отношения с социалистическими партнерами установились и упрочились, тенденция сохранения сложившихся пропорций усиливается, по крайней мере, в части экспорта, ибо во многих отношениях эти связи удобны для экономической бюрократии и руководителей производственных предприятий.

## 14.5. Попытка интеграции:

### Совет Экономической Взаимопомощи

Все процессы, которые мы до сих пор рассматривали в данной главе, создают впечатление, что социалистические страны крайне озабочены

проблемой своей интеграции. Но прежде чем говорить о практическом опыте, обратимся к идеологическим первопричинам.

Классикой социалистического мировоззрения стала идея интернационализма. Со времен “Коммунистического манифеста” К. Маркса и Ф. Энгельса одним из главных лозунгов социалистического движения стало: “Пролетарии всех стран, соединяйтесь!”. Еще до того, как в истории возникла ситуация, когда несколько социалистических стран, разделенных национальными границами, предприняли попытку построить между собой прочные экономические отношения, многие надеялись, что значение национальных границ со временем будет уменьшаться и возникнет наднациональное социалистическое экономическое сообщество.

Этим надеждам не суждено было воплотиться в жизнь. Вплоть до настоящего времени был сделан лишь один существенный шаг в направлении экономической интеграции социалистических стран: создание и функционирование Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ)<sup>29</sup>. Изучение опыта работы этой организации как раз и позволяет прийти к выводу о невоплощенности идеи интеграции<sup>30</sup>.

Расхождение между идеей интернационализма и реальностью СЭВ нашло свое выражение прежде всего в ограниченном круге стран-участниц. Членами СЭВ никогда не были ни Китай, ни какая-либо другая социалистическая страна “третьего мира”, кроме Кубы, Монголии и Вьетнама. Уже само по себе это свидетельствует о том, что идея всеобъемлющего интернационализма так и не реализовалась. За исключением упомянутых трех случаев, относительно развитые европейские страны не пожелали войти в организованные интеграционные отношения со странами, далеко отстававшими от них по уровню экономического развития<sup>31</sup>. Здесь можно предположить предубеждение с обеих сторон. С одной стороны, правительства более развитых социалистических стран опасались, что им придется отдавать слаборазвитым партнерам слишком много ресурсов в ущерб развитию собственных экономик. Эта проблема очень резко встала в отношениях между Китаем и другими социалистическими странами. Идея выравнивания уровней развития, которое было бы равнозначно перераспределению ресурсов между национальными государствами, могла помочь относительно слаборазвитым государствам, но встречала противодействие со стороны относительно развитых стран<sup>32</sup>. С другой стороны, ряду африканских и азиатских стран и СЭВ не представлялся достаточно привлекательным. Некоторые из них

<sup>29</sup> СЭВ был создан в 1949 г. и распущен в 1991 г. В 1990 г. его членами были Советский Союз, Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Румыния, Куба, Монголия и Вьетнам. Югославия была членом с “ограниченным участием”.

<sup>30</sup> Из обширной литературы по СЭВ стоит выделить следующие работы: Ausch S. (1972), Brabant J.M. van (1980, 1989), Csaba L. (1990) и Kaser M. (1965).

<sup>31</sup> Мозамбик обращался с ходатайством о приеме в СЭВ, но ему было отказано.

<sup>32</sup> Проблема выравнивания уровней развития время от времени ставилась и в рамках СЭВ, но не открыто и, пожалуй, не в такой резкой форме.

опасались, что связи с этой организацией могут поставить под угрозу их экономические отношения с капиталистическим миром.

Конфликты с другими членами СЭВ привели к отстранению от деятельности в организации сначала Югославии, а затем Албании. Эти случаи свидетельствуют, что текущие политические соображения сильнее моральной идеи интернационализма или экономических факторов.

Еще одной проблемой при рассмотрении расхождений между идеей интернационализма и реальностями СЭВ является способ координации между странами-участницами. Рыночная координация играла лишь подчиненную роль в отношениях между ними. Основным механизмом управления была бюрократическая координация и, хуже того, ее крайний вариант – жестко централизованная командная экономика и прямой бюрократический контроль. Гипотетически логическим следствием применения такого механизма управления могло стать построение наднациональной централизованной командной экономики. В этом случае над национальной иерархией, заправляющей в своей стране, появился бы еще один, наднациональный уровень. Центральный орган, общий для социалистических стран, разрабатывал бы план, разверстывал его по странам, утверждал обязательные задания по выпуску продукции, спускал лимиты на производственные ресурсы отдельным странам и определял потоки продукции между ними – подобно тому, как национальные органы планирования распределяли плановые задания между отраслями и регионами.

Подобная идея – не просто гипотетический вывод, подсказанный логикой бюрократической координации. Фактически нечто подобное было конечной целью политических планов сильнейшей страны-участницы, Советского Союза. Идея вытекала из официальной идеологии не только КПСС, но и других компартий, которые неизменно подчеркивали ведущую роль Советского Союза в СЭВ. Из признания советского превосходства ясно следует, что если бы национальные плановые экономики следовало бы увенчать наднациональным плановым органом, его роль мог бы сыграть только высший эшелон советской экономической администрации. Именно здесь должны были составлять “план для социалистического мира”, а после его дезагрегирования – национальные планы, обязательные для каждой страны.

Эта идея никогда не была реализована, хотя в ее продвижении участвовали очень мощные силы. Связанная с ней жесткая централизация была бы несовместима с суверенитетом подчиненных национальных единиц, и без того сильно ограниченным и частичным. Тем не менее даже в период, когда сталинское господство над малыми странами Восточной Европы ощущалось особенно сильно, соглашения в области внешней торговли и финансов заключались путем межправительственных переговоров и согласований. Бюрократическая координация смогла бы преодолеть и проигнорировать специфические интересы отдельных наций, если была бы в состоянии положить конец их суще-

ствованию в качестве самостоятельных государств, лишенных всех видов суверенитета. Если это не сделано, а в случае восточноевропейских стран это не было сделано, отсутствует и дисциплинарное принуждение к выполнению общих планов<sup>33</sup>.

*Внешняя торговля: объемы и цены.* В таблицах 14.1 и 14.2. показано распределение внешнеторговых потоков. Очень высокую долю торговли с социалистическими партнерами, а в ее рамках – с партнерами по СЭВ, в основном можно объяснить причинами, описанными в предыдущих параграфах. В то же время, хотя бы частично, эту ситуацию можно объяснить деятельностью самого СЭВ как организации, неуклонно стремящейся интенсифицировать торговлю между социалистическими странами. Повышение доли торговли между членами СЭВ рассматривалось в качестве основного критерия оценки успехов СЭВ на каждой его сессии и во всех публичных декларациях<sup>34</sup>.

И все же роль СЭВ в этом отношении не стоит преувеличивать. За церемониальными формами его официальных сессий не проглядывается действительное согласие, их можно считать лишь свободными рамками для осуществления внешнеэкономических связей, основанных по большей части на двусторонних переговорах.

Важным элементом внешнеторговых отношений являются цены, по которым осуществляются экспортно-импортные операции. СЭВ старался выработать единые принципы. Возникла идея, что СЭВ должен разработать “собственную базу цен”, исходя из средних издержек в странах-участниках. Этого не было сделано, ибо цены импорта, уплачиваемые на капиталистических рынках, или цены экспорта, достижимые на этих рынках, оказывали слишком сильное влияние на правительства некоторых стран – членов СЭВ [см. 14.3 и 14.4]. Поэтому СЭВ придерживался компромиссного принципа: хотя внешнеторговые цены, используемые в рамках данной организации, должны строиться с учетом цен на мировом капиталистическом рынке, входящие в нее страны должны быть защищены от конъюнктурных рыночных колебаний этих цен<sup>35</sup>. Эта логически противоречивая идея привела к тому, что производство и внешняя торговля стран СЭВ не могли гибко адап-

---

<sup>33</sup> Об этом свидетельствует опыт таких многонациональных социалистических стран, как Советский Союз и Китай. СЭВ никогда не пытался простыми плановыми заданиями перераспределить ресурсы, скажем, из Польши или Венгрии в Советский Союз или Вьетнам. Между тем при классическом социализме распоряжений московского Госплана было достаточно для перераспределения ресурсов из Эстонии в Сибирь или из Грузии в Белоруссию.

<sup>34</sup> В официальных публикациях, выходивших в странах СЭВ, обо всех двусторонних соглашениях говорилось так, будто они находились в компетенции СЭВ и были достигнуты лишь благодаря его деятельности. Подобный подход объясним, ибо все эти двусторонние соглашения получали санкцию на общих сессиях СЭВ и включались затем в соглашения о многостороннем международном сотрудничестве.

<sup>35</sup> Именно эта идея лежала в основе принципа ценообразования, согласованного в Бухаресте в 1958 г. Принцип заключался в установлении цен СЭВ на уровне цен миро-

тироваться к внешнему миру, используя благоприятные сдвиги и сводя к минимуму последствия негативных изменений.

*Разделение труда и инвестиции.* Несмотря на систематически повторяемые ритуальные обещания, фактически в рамках СЭВ мало что было сделано для содействия развитию международного разделения труда. В большинстве случаев структура производства, сложившаяся в отдельных странах, воспринималась как нечто данное. Хотя в некоторых отраслях были достигнуты соглашения о специализации в области производства, в большинстве случаев экономическая эффективность подобных мер оказывалась весьма сомнительной. Во многих сферах, несмотря на все декларации СЭВ, предписывающие использовать преимущества международного разделения труда, отдельные страны-участницы создавали параллельные мощности одинакового назначения. Не считая нескольких совместных проектов, не было сколько-нибудь существенных общих капиталовложений, не было и заметного движения капитала между странами – членами<sup>36</sup>.

*Финансовые отношения.* В ходе официальных переговоров даже не поднимался вопрос о том, чтобы сделать национальные валюты стран СЭВ конвертируемыми хотя бы между собой – чтобы, например, болгарские левы можно было свободно обменивать на польские злотые или восточногерманские марки. Вместо этого ставилась значительно более скромная цель: ввести *переводной рубль*. “Переводной” означает, что страна А может свободно израсходовать избыток денежных средств, накопленный в двусторонних отношениях со страной Б, в странах В, Г и Д для оплаты дефицита, образовавшегося в двусторонних отношениях страны А с этими странами. Однако по ряду причин и этот вид реальной переводимости никогда не был осуществлен. Не говоря уже о том, что данная идея встретила сильные возражения у экономических руководителей ряда стран – членов [см. предыдущий параграф], для нее не были созданы даже институциональные рамки. Возможность свободно израсходовать переводные рубли, заработанные при торговле между страной А и страной Б, в стране В или стране Г противоречило бы коренным принципам бюрократической координации в национальных пределах. Переводной

---

вого капиталистического рынка, сложившихся к началу каждого пятилетнего планового периода, и фиксации этих цен на все последующие пять лет.

Данное решение никогда не выполнялось в полной мере, а после скачка цен на нефть в 1973 г. оно стало вообще невыполнимым. Тогда в 1975 г. и был введен принцип “скользящих” цен, устанавливаемых ежегодно на базе средних цен предшествующего пятилетнего периода. Именно этого принципа в течение долгого времени придерживались в рамках СЭВ при торговле нефтью. Но во многих областях и после этого сохранялся прежний, более жесткий метод фиксации цен, особенно в торговле между малыми странами. Практику частого пересмотра цен трудно внедрить в механизм бюрократической координации внешнеторговой деятельности.

<sup>36</sup> К тому же многие страны – члены СЭВ заявляли, что даже те совместные инвестиционные проекты, которые были реализованы, после их завершения оказывались невыгодными для участвовавших в них стран.

рубль в лучшем случае мог служить расчетной единицей, но не реальным рычагом межнационального перераспределения ресурсов.

В конце концов, как можно было ожидать реального воплощения принципа конвертируемости, или переводимости, когда деньги даже в пределах отдельных стран – членов не являются по-настоящему конвертируемыми (в товары и услуги)? Как бы то ни было, в международных соглашениях в соответствии с процедурами составления национальных планов и проверки их выполнения фигурировали в основном физические единицы, а стоимостные показатели использовались лишь для целей агрегирования. Не было принято измерять внешнюю торговлю деньгами и прибылью – считалось, что такой подход “уместен лишь для капиталистических фирм”.

Завершим этот краткий обзор несколькими заключительными замечаниями. О неповоротливости и громоздкости процедур составления планов и оперативного управления экономикой уже говорилось в предыдущих главах, а в начале данной главы аналогичные характеристики были даны практике управления внешней торговлей в отдельных странах. Деятельность СЭВ, скорее усиливала, чем ослабляла эту жесткость и негибкость. Чтобы принять какое-то решение, мало было встретиться двум заинтересованным деловым партнерам или даже прийти к соглашению двум стоящим над ними правительствам. Нужно было дождаться очередной сессии соответствующего комитета СЭВ, без одобрения которого соглашение не могло войти в силу.

Сопоставим эту ситуацию с интеграционными усилиями западноевропейских капиталистических стран. Между их экономиками возникает частичная наднациональная интеграция, оставляющая свободу для рыночного перемещения товаров, капитала, труда и денег. В этом случае именно рынок сплачивает страны-участницы (недаром ЕЭС долго называли “странами общего рынка”). В рамках СЭВ подобная эволюция была невозможна, ибо каждая страна функционировала как отдельная бюрократическая командная экономика, а цены и деньги едва ли играли какую-либо роль в отношениях между участниками.

# ЦЕЛОСТНОСТЬ КЛАССИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Мы завершили подробное описание классической системы. Наш анализ позволяет сделать несколько обобщающих выводов. Цель данной главы – выявить основные взаимосвязи между закономерностями развития составных элементов классической системы.

Термин “*теория*” по-разному толкуется различными школами философии науки и учеными. Я придерживаюсь мнения, что совокупность идей можно считать теорией, если она характеризует и объясняет главные связи внутри существующей, наблюдаемой и устойчивой группы явлений. В этом смысле задача главы – сформулировать в рамках предмета исследования несколько общих положений позитивной теории классической социалистической системы.

К этому определению своей задачи я должен сразу же добавить, что мое изложение не претендует стать универсальной, всеобъемлющей теорией, объясняющей одновременно все аспекты классической социалистической системы, которые заслуживают освещения. Мое изложение вполне совместимо с иными, дополняющими его теоретическими подходами, которые могут сыграть столь же важную роль при объяснении других аспектов этой сложной группы явлений. Но я полагаю, что совокупность идей, выраженных в данной главе на основе материала глав 3–14, окажется полезной при исследовании некоторых важных взаимосвязей.

### 15.1. Главная линия причинно-следственных связей

Сказанное ранее о классической системе позволяет предположить, что между отдельными явлениями, несмотря на наличие разнонаправленного и переплетающегося взаимодействия, существует четко выраженная главная линия причинно-следственных связей. Схематически она представлена на рисунке 15.1. В схеме преднамеренно не отражены реакции, то есть разнообразные обратные эффекты, существующие в реальной жизни, ибо наша цель – представить именно главное направление связей.

Многоточие в двух блоках, расположенных справа, призвано показать, что блоки содержат лишь примеры, а не полный перечень явлений. В книге рассмотрено и множество других явлений, которые, следуя логике схемы, можно было бы поместить в эти блоки.

Ключом к объяснению классической социалистической системы служит понимание ее политической структуры. Исходной точкой является безраздельная политическая власть правящей партии, взаимное переплетение партии и государства, подавление всех сил, отклоняющихся



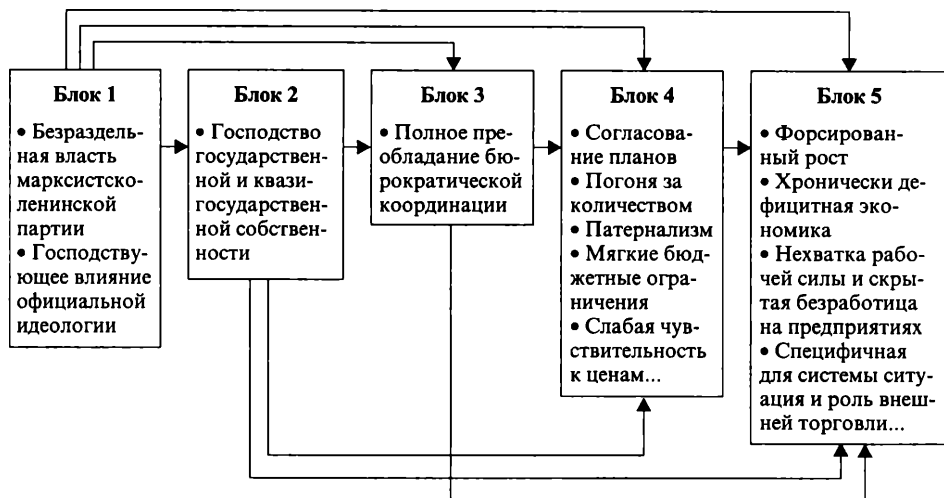


Рисунок 15.1. Главная линия причинно-следственных связей

*Примечание.* Главная линия причинно-следственной связи направлена на схеме слева направо. Стрелки показывают, что каждая группа явлений испытывает влияние не только предшествующей (то есть на один уровень более глубокой и важной) группы, но прямо или косвенно и всех более глубинных факторов. Например, одна из групп явлений, находящихся в последнем блоке – возникновение и воспроизводство хронического дефицита, – объясняется не только мягкими бюджетными ограничениями или слабой чувствительностью к ценам, среди объясняющих факторов прямого действия находятся также преобладание государственной собственности и бюрократической координации.

от партийной политики или противостоящих ей. Поэтому классическая система, если попытаться дать ей общую характеристику, является однопартийной системой (даже если одна–две социалистические страны имеют и другие партии, существующие лишь номинально и играющие лишь формальную роль в правящей коалиции).

Не все однопартийные системы порождают классическую социалистическую систему. Для того, чтобы это произошло, партия, стоящая у власти, должна придерживаться официальной идеологии социалистической системы. В ходу термин “марксистско-ленинская идеология”, но официальная идеология, рассмотренная в главе 4, лишь частично перекликается с идеями Маркса и Ленина. Хотя у них было заимствовано многое (но не все), к их идеям были сделаны самые разнообразные дополнения.

Главный фактор, порождающий другие специфичные для системы явления, – это безраздельное господство коммунистической партии, одержимой своей особой идеологией. Здесь стоит напомнить сказанное по данному поводу в конце главы 4: организационные формы деятельности партии и ее идеологию можно разделить лишь чисто теоретически – они образуют такое же единство, как душа и тело. Поэтому с левой стороны рисунка 15.1 они объединены в блок (1) – первое звено каузальной цепи.

При классической системе доминирует государственная (включая квазигосударственную, кооперативную) собственность или, по крайней мере, она распространяется на командные высоты экономики. На рисунке 15.1 это явление рассматривается как второе звено каузальной цепи (блок 2).

Тот факт, что мы отводим собственности вторую по значению роль, породил определенные сомнения. Ряд исследователей придает ей такое же значение, как и политической структуре, а некоторые даже выдвигают на первое место, считая государственную собственность главной чертой социалистической экономики<sup>1</sup>. Этот вопрос носит далеко не умозрительный, спекулятивный характер, ибо его можно проанализировать в свете исторического опыта. Если коммунистическая партия приходит к безраздельной власти в экономически отсталой стране типа Китая или Вьетнама, она рано или поздно провозглашает политику национализации и целенаправленно проводит ее в жизнь. Насколько быстро осуществляется национализация и как часто этот процесс прерывается и вновь возобновляется, зависит от социально-экономических условий, наличия организационных трудностей, а также от терпеливости партии. Есть страны, где сразу же были национализированы даже парикмахерские и деревенские лавчонки, а в других случаях система какое-то время сосуществует с буржуазией; но те, кто стоит у власти, считают такую терпимость и такое сосуществование сугубо временным явлением и ждут не дождутся национализации. Национализировав банки, промышленность и транспорт, власти рано или поздно приступают к устранению частной собственности и в сельском хозяйстве. Партия открыто провозглашала этот курс еще до прихода к власти и она просто воплощает в жизнь свою программу.

Отнюдь не форма собственности (государственная собственность) возводит над собой политическую структуру классического социализма. Наоборот: именно данная политическая структура создает ту форму собственности, которой она отдает предпочтение. Хотя в данном случае идеология играет важную роль в формировании общества, не только ею объясняется направление воздействия. Безраздельная власть и сопутствующий ей тоталитаризм несовместимы с той самостоятельностью, которую

---

<sup>1</sup> В ходе подобных дискуссий часто наблюдается тенденция смешивать позитивный (описательный, объясняющий) подход с нормативным. Некоторые школы мысли, называющие себя социалистическими, начинают со следующего нормативного аргумента: историческое призвание социализма – устранить частную собственность и эксплуатацию. Поэтому, мол, господство государственной собственности – как раз то, что отличает социалистическую систему от других.

Стоит напомнить, что в этой книге рассматривается определенная группа стран [см. табл. 1.1], называемых здесь “социалистическими”. Если принять это определение, то вопрос о роли, которую играют те или иные факторы – первичную, вторичную, третичную и т.д. – в формировании главных особенностей этих стран, относится уже к сфере позитивного причинно-следственного анализа.

порождает частная собственность. Этот политический строй требует жесткого ограничения суверенитета личности. Чем дальше зашло устранение частной собственности, тем полнее достигается всеобщая покорность.

Рассмотренные до сих пор группы явлений – политическая структура и идеология, типичные для социалистической системы, и форма собственности, сочетаясь, предопределяют появление на схеме блока (3) – специфической для системы совокупности механизмов координации. Здесь главную роль играет бюрократическая координация, а все другие механизмы в лучшем случае остаются где-то на втором плане или вообще исчезают. Это – один из краеугольных камней аргументации, принятой в данной книге. Характеризуя систему, нельзя обойти тот факт, что она не является рыночной экономикой, более того, что действующие в ней цены иррациональны и т.д. Раз мы имеем данные политическую структуру и официальную идеологию, а также преобладающую роль государственной собственности, они неизбежно порождают господство бюрократического механизма управления.

Конкретные формы бюрократической координации неодинаковы в различных странах и в разные периоды. Главным считается то одно, то другое плановое задание. В одних странах министерства сливаются, а в других – разделяются. Аппаратные чиновники и профессиональные экономисты все время горячо спорят о преимуществах и недостатках той или иной формы. Но некоторые важнейшие черты остаются неизменными: отрицание свободного предпринимательства, самостоятельных субъектов рынка и свободной конкуренции между ними; централизация процессов принятия решений и сбора информации; преобладание иерархической соподчиненности, вертикальных связей над горизонтальными.

Это подводит нас к следующему, четвертому блоку на рисунке 15.1. К нему относятся интересы и мотивации действующих лиц социалистической системы, вытекающие отсюда поведение и главные особенности отношений между ними<sup>2</sup>. Не претендуя на полноту, перечислим некоторые явления, принадлежащие к этому блоку: согласование планов (или плановый торг), погоня за количеством, патерналистское поведение вышестоящих, мягкость бюджетных ограничений, слабая чувствительность к ценам и т.д. Какое бы из этих явлений ни взять, его можно всецело объяснить главными чертами системы: характером власти, официальной идеологией, полным преобладанием государственной собственности и бюрократической координации.

---

<sup>2</sup> Некоторые авторы характеризуют подход, которому я обычно следую в своих трудах, как “поведенческий”. Это неточно. Хотя поведение участников того или иного процесса может объяснить многое, оно само требует каузального анализа. Это находит свое отражение и в том, как построен рисунок 15.1: поведенческие черты находятся в “средней части” причинно-следственной цепи – между главными объясняющими факторами и прямо наблюдаемыми экономическими последствиями.

Следующее звено, блок (5), включает некоторые устойчивые постоянно наблюдаемые экономические явления. На схеме представлены лишь главные из них: форсированный рост, нехватка рабочей силы и незагруженность на рабочем месте, хронический дефицит и специфическая для системы роль внешней торговли. Основные черты этих явлений вытекают из основополагающих факторов, логически признанных самыми глубокими. Гигантская и всемогущая бюрократия формируется не потому, что наблюдается дефицит; планы составляются напряженными не потому, что поставлена цель форсировать рост; система ограничения импорта создается не для того, чтобы противодействовать острой потребности в импортных товарах и т.д. Хотя реакции подобного рода существуют (и они рассматриваются в следующем параграфе), главная линия причинно-следственных связей имеет прямо противоположное направление: упомянутые явления возникают потому, что набравшая силу специфическая политическая структура со свойственной ей идеологией вызвала к жизни специфические формы собственности, которые обусловили преобладание бюрократической координации и типичные для нее черты поведения участников процесса.

Эта линия аргументации содержит подходы, которые исследователь, взращенный на марксистской политической экономии и философии, может воспринять без особого труда, но содержит и элементы, резко отличающиеся от укоренившихся в мозгу такого исследователя. Он легко усвоит подход, выражающийся в попытке классифицировать одни явления как “глубинные”, “базисные”, а другие – как “поверхностные”, “надстроечные”, ему будет понятно желание отыскать главное направление в паутине взаимных воздействий<sup>3</sup>. Знакомой и приемлемой покажется ему и попытка объяснить поведение той или иной социальной группы, скорее, общими для нее интересами и сложившейся ситуацией, чем предпочтениями индивидов. Точно так же отвечает марксистской традиции сочетание логического анализа (выявления главного направления причинно-следственных связей) с историческим подходом (выявлением характерной последовательности основных событий).

В то же время экономист, воспитанный на марксистской политической экономии, может оказаться в затруднительном положении, обнаружив, что логика доказательств, которой я придерживаюсь, не сводится к обычному рассмотрению взаимосвязей между “базисом и надстройкой”. Какое бы содержание ни приписывалось понятию “базис”, нельзя утверждать, что он прямо и однозначно определяет свою “надстройку”. Как отмечалось в главе 2, исторически исходной точкой развития классической системы почти во всех случаях были бедные и от-

---

<sup>3</sup>Это является одним из моментов, по которому исследователь-марксист отличается от экономиста-аналитика, живущего в мире неоклассических моделей и строящего свои модели на допущениях, рассматриваемых “на равных”, хотя среди них могут быть и “глубинные”, и “более поверхностные”.

стальные страны. Они имели мало крупных предприятий, а производство и концентрация капитала находились на очень низком уровне. Это явно не тот случай, когда прогресс производительных сил стал уже тормозиться капиталистическими производственными отношениями или когда они могут получить дальнейшее развитие только после ликвидации указанных отношений. Это явно не тот случай, когда достаточно просто изгнать капиталистов, чтобы хорошо организованная, высоко концентрированная система производства, созревшая для планирования из единого центра, “свалилась на социалистическое блюдо”. Рассматриваемые страны все еще находились в состоянии, о котором Маркс и Энгельс в “Коммунистическом манифесте” говорили, что капитализм способен придать гигантское ускорение развитию производительных сил.

Исторический путь развития классического социализма в корне отличается от модели, представленной в учебниках по марксистской философии истории (историческому материализму). Революция потрясает старую надстройку и искусственно воздвигает новую или, точнее, закладывает семена новой надстройки, которые затем прорастают сами по себе. Новая надстройка разрушает чуждый для нее базис и в корне перестраивает его. Она национализировывает и коллективизирует, она последовательно устраняет частную собственность и сужает до минимума рыночное пространство. Взамен расцветает бюрократический аппарат управления экономикой, который распространяется во все стороны. И по ходу этого процесса, когда отношения собственности, механизм координации, производство, изменяясь, приходят в соответствие с новой системой, эти изменения, со своей стороны, влияют на политические формы и преобразуют идеологию.

## 15.2. Сродство элементов системы

В предыдущем параграфе, рассматривая главную линию причинно-следственных связей, мы неоднократно ссылались на то, что следствие оказывает обратное воздействие на причину: между элементами системы происходят многочисленные взаимодействия. В предшествующих главах было приведено немало таких примеров, из которых здесь напомним лишь несколько.

- Коль скоро государственная собственность и мягкие бюджетные ограничения породили инвестиционный голод и острую потребность в импорте, тенденцию к накоплению запасов и дрейф заработной платы, становится необходимым использовать административные методы ограничения инвестиций и импорта, вводить лимиты на материальные ресурсы, системы рационирования и распределения, жесткие фонды заработной платы. После того как подобные методы задействованы, уже недостаточно поддерживать хозяйственную дисциплину с помощью одних лишь похвал и материального поощрения. Ее приходится

подкреплять угрозой наказания, принимая жесткие меры против “спекуляции” и “проедания заработной платы”. Все это влияет на политический климат и официальную идеологию. (Блоки 4 и 5 оказывают обратное воздействие на блоки 3 и 1.)

- Бюрократическое управление заработной платой в государственном секторе, которое даже в условиях дефицита рабочей силы противодействует давлению на зарплату в сторону ее повышения, несовместимо с более высокими доходами за пределами государственного сектора, на свободном рынке. Этот и другие факторы подталкивают к тому, чтобы деятельность частного сектора была максимально ограничена. (Блоки 3, 4 и 5 оказывают обратное воздействие на блок 2.)

- Поскольку экономика вступила на путь форсированного роста, идеи, объясняющие необходимость и преимущества этого типа роста, требуется инкорпорировать в официальную идеологию. (Блок 5 оказывает обратное воздействие на блок 1.)

- Если директора предприятий не испытывают заинтересованности в завоевании зарубежных, “валютных” рынков из-за постоянного существования режима рынка продавца у себя дома и ряда других факторов, приходится создавать механизмы и систему стимулов, заставляющих их выпускать товары для экспорта на капиталистический рынок. (Блок 5 оказывает обратное воздействие на блок 3.)

По мере консолидации классической системы ее элементы становятся все более согласованными. Различные формы поведения, общепринятые и установленные нормы притираются друг к другу. Используя аналогию из области химии, можно сказать, что все элементы приобретают сродство, притягивают друг друга и не могут существовать друг без друга. Монолитная структура власти, окаменевшие идеологические доктрины, почти полное господство государственной собственности, прямое бюрократическое управление, форсированный рост, дефицит и питаемая недоверием самоизоляция от большей части мира (называю лишь главные группы явлений) связаны между собой и подкрепляют друг друга. Это не слабое соединение самостоятельных частей: совокупность частей образует единое целое. Так что и в этом смысле вполне оправдано рассматривать данную формацию как *систему*.

Возникает любопытный “естественный отбор”: новые институты, правила, обычаи, моральные и правовые нормы, легко согласующиеся с природой системы, выживают и укрепляются, а чуждые ей – отторгаются<sup>4</sup>. Приведем лишь один пример. Заранее, до появления первой социалистической системы, никто не предполагал, что решение кадровых вопросов – назначение, перевод, увольнение – будет жестко централизовано. В первоначальных “проектах” социализма мы не встретим идею создания иерархического аппарата, в котором все кад-

---

<sup>4</sup> Идею естественного отбора институтов высказывали в своих трудах Й. Шумпетер и Ф. Хайек. Более подробно об этом см.: Alchian A.A. (1950).

ровые решения на любом уровне будут зависеть от соответствующей партийной организации, полицейских органов, проверяющих политические взгляды людей, либо от официального государственного, хозяйственного или общественного руководителя в данной области. Эта мощная институциональная система с ее строгими формами управления кадрами возникала постепенно, путем проб и ошибок, нащупывая свой путь в ходе постоянных реорганизаций. Впервые она стала неотъемлемой частью системы в Советском Союзе, а затем появилась в более или менее сходной форме во всех других социалистических странах. В результате никакая другая общественная система не осуществляет столь строгий контроль над жизненным путем человека, как социализм с его единым, централизованным аппаратом управления кадрами. Наш пример показывает, как специфичные формы и институты *органично* вырастают внутри системы.

Тенденции, раз уж они возникли и окрепли, обнаруживают сильную склонность к окончательному оформлению. Например, прямое бюрократическое управление занимает господствующие позиции, формулируя экономические задачи в виде распоряжений [см. 7]. Но коль скоро возникла практика давать предприятию жесткие задания в форме агрегированных показателей, то остановить этот процесс уже невозможно. Утвержденное в такой форме задание всегда можно обойти – выполнить основное задание, но пренебречь деталями и второстепенными задачами. Логическим следующим шагом будет дальнейшая детализация заданий, а если и этого окажется недостаточно, нижестоящие подразделения следует связать еще более жесткими предписаниями, касающимися все более узких вопросов. И если сеть тоталитарной власти (с ее инструментом – бюрократическим управлением) имеет слишком крупные ячейки, многое из нее может ускользнуть. Тогда создается более густая сеть с меньшими ячейками, из которой уже не вырвешься. Внутренняя логика системы подталкивает бюрократическую власть к “совершенствованию”.

Примеры “положительного” отбора, интеграции в систему можно дополнить иллюстрациями противоположного процесса: отторжения системой. Частная собственность и частное предпринимательство чужды классической системе и в конечном счете она их не выносит. Процессы централизации и национализации охватывают не только крупный капитал, но и мелкую крестьянскую собственность. Центральная власть рано или поздно (в зависимости от пределов своего терпения) берется за ее устранение. В Советском Союзе выжидали больше десяти лет, прежде чем развернуть массовую коллективизацию. Во Вьетнаме после военной победы не прошло и двух лет, как власти, не добившись еще серьезных успехов в восстановлении разрушенной войной экономики, приступили к ликвидации частных крестьянских хозяйств, кустарных мастерских и лавчонок, национализируя и коллективизируя эти сферы, что превратило экономику в катастрофу. Правительство Эфиопии в разгар

ужасающего голода взялось за социалистическую реорганизацию сельского хозяйства, перевернув вверх дном весь сельский уклад, чтобы воссоздать его на коллективизированной основе.

Собственность – не единственная область явлений, в которой классическая система не может долго сосуществовать с чуждыми ей институтами, обычаями, подходами и нормами. Зрелая классическая система нетерпима к иным политическим взглядам, самоуправляющимся организациям, независимым от власти. Она нетерпима к культурам и мировоззрениям, отличным от официальных, к свободному рыночному обмену между самостоятельными хозяйственными единицами. Все эти явления, хотя они и могут возникать время от времени, находятся в неуклонно сужающейся области. Поведение людей характеризуется все большим конформизмом: спонтанное использование идей и способностей, порожденных духом предприимчивости, фактически исключается. Исключаются и возможность существования независимого критического мнения, и сопротивление вышестоящим организациям<sup>5</sup>.

Делая вывод из уроков подобной интеграции и подобного отторжения, скажем: происходит естественный отбор институтов и черт поведения, который в конечном счете значительно укрепляет и консолидирует систему.

Маркс и Ленин ожидали, что за победоносной социалистической революцией последует переходный период, когда пережитки капитализма все еще будут накладывать свой отпечаток на общество. “Мы имеем здесь дело не с таким коммунистическим обществом, которое *развилося* на своей собственной основе, а, напротив, с таким, которое только что *выходит* как раз из капиталистического общества и которое поэтому во всех отношениях, в экономическом, нравственном и умственном, сохраняет еще родимые пятна старого общества, из недр которого оно вышло”, – говорил Маркс о социализме<sup>6</sup>. Согласно этой точке зрения, позднее включенной в официальную идеологию классического социализма, наличие пережитков капитализма порождает трудности в переходный период, но после их устранения все преимущества коммунистической системы могут получить беспрепятственное развитие. Опыт, однако, позволяет усомниться, что все тенденции и внутренние противоречия, рассмотренные в предыдущих главах, вызваны наследием капиталистической системы. Наоборот, именно системные характеристики классического социализма *породили* эти явления.

---

<sup>5</sup> Упомянутые выше тенденции порождают и контртенденции. Даже во времена наиболее жесткой тоталитарной власти во многих сферах жизни (хотя и весьма узких) сохраняются свободная индивидуальность и самостоятельность. Дух предпринимательства живет, хотя и подспудно (вырываясь иногда на свободу в весьма искаженной форме). Некоторые люди, – впрочем, очень немногие – решаются на борьбу с репрессиями. Все эти черты неожиданно набирают силу, когда для этого возникают более благоприятные условия социальной среды.

<sup>6</sup> Marx K. [1975] (1966, p. 563. Здесь цит. по рус. изд., с. 18).



### 15.3. Прототип и национальные разновидности

Из вышесказанного не следует, что автор придерживается взгляда о некой крайней форме предопределенности, или фатализма, присущего истории. В этой связи рассмотрим два вопроса. Во-первых, о неизбежности движения по конкретному историческому пути и, во-вторых, о степени предопределенности самого этого пути.

Начнем с первого вопроса. Вступит общество или нет на путь, ведущий к классическому социализму, зависит от стечения множества обстоятельств. Как уже отмечалось в предыдущем параграфе, чтобы процесс набрал силу, коммунистическая партия должна завоевать безраздельную власть. Данная историческая конфигурация несет в себе “генетический код”, который наделяет главными чертами системы каждую ее клетку<sup>7</sup>. Это – зерно нового общества, из которого вырастает весь организм.

Очерченный выше подход противоречит весьма распространенному представлению, что каждая элементарная частица классической системы якобы искусственно прививается на ткань общества, которое сопротивляется ей от начала и до конца. Согласно такому поверхностному представлению, мы имеем дело с беспощадным диктатором и рабски покорными ему подручными, которые силой и кровью навязывают народу свое иго. Если бы дело обстояло так, большинство общества с легкостью сбросило бы этот внешний слой. Но дело обстоит совсем иначе. Несмотря на безусловное наличие сопротивления – иногда слабого, иногда более серьезного, которое власти придерживающиеся подавляют силой, – новая структура разрастается, спонтанно проникая во все общественные взаимосвязи<sup>8</sup>. Раз начало процесса было навязано обществу, в дальнейшем его развитие происходит самопроизвольно, протекая, если использовать выражение Маркса, “естественным образом” (*naturwüchsig*). Если одной и той же стране в переломный исторический момент привить другой “генетический код”, результат будет существенно отличаться, несмотря на сходство (или совпадение) исходных условий. Возьмем,

<sup>7</sup> Аналогия навеяна современной генетической теорией в биологии, гласящей, что наследуемые черты передаются особым веществом, ДНК, молекула которого обладает способностью управлять собственным воспроизводством. Наследуемая генетическая программа закодирована на особом химическом “языке” ДНК, и код затем воспроизводится в каждой клетке организма. Команды кода, скрытого в ДНК, определяют все биохимические, анатомические, физиологические и до некоторой степени поведенческие черты биологического организма в процессе его развития. В мире живой природы последовательность звеньев ДНК является видовым признаком. См. Watson J.D. (1968), а также университетский учебник биологии Campbell N.A. (1987), который был использован мной при работе над приведенным выше текстом.

<sup>8</sup> Венгерский поэт Дьюла Иллеш с волнующей силой описывает это в своей поэме “Слово о тирании”: “Ты узник и одновременно страж тюремный... как раб, который сам кует и носит цепи... При тирании звенья мы одной цепи; смрад и зловоние и от тебя исходят, поскольку ты и сам тиран” (Illyés G. [1950] 1986, p. 380–388. Впервые опубликовано в 1956 г.).

например, Северную и Южную Корею, которые после Второй мировой войны находились в одинаковом экономическом положении. Юг напоминал Север не только в исходной точке, но и в течение довольно длительного послевоенного периода: здесь тоже правил беспощадный диктатор, нетерпимый к любой оппозиции, государственная бюрократия играла важную роль в управлении экономикой, вмешиваясь в решения, касавшиеся внешней торговли, инвестиций, предоставления кредитов и т.д. Тем не менее между ними существовали фундаментальные различия: официальная идеология в Южной Корее коренным образом отличалась от северокорейской – те, кто обладали в ней безраздельной политической властью, были далеки от намерения ликвидировать частную собственность, сотрудничали с частным сектором и пытались способствовать его процветанию. И хотя бюрократическая координация играла важную роль, о том, чтобы уничтожить рынок, функционировавший с высокой эффективностью, не было и речи. С течением времени Северная Корея стала демонстрировать черты классической системы, а Южная Корея – после десятилетий жертв и лишений – развила политическую и экономическую систему, все больше напоминающую японскую и все резче отличающуюся от северокорейской. Аналогичные выводы можно было бы сделать, сравнивая Тайвань и континентальный Китай или Западную Германию с Восточной.

Теперь перейдем ко второму вопросу, который был поставлен в начале параграфа: насколько широко или узко предопределен путь к классической системе? Если в той или иной стране власть коммунистической партии сложилась, и общество встало на путь исторического развития со своим “генетическим кодом”, то, согласно теории, очерченной в этой книге, в ней непременно проявятся основные черты классической системы. Позже никто не усомнится в принадлежности данной страны к социалистической системе. В начале не было уверенности в том, что Чехословакия вскоре после 1945 г. или Куба после победы Фиделя Кастро пойдут по этому пути, но теперь уже бесспорно, что родившиеся там системы находятся в близком родстве с ленинско-сталинским Советским Союзом или маоистским Китаем.

В главах 3–14 были высвечены основные общие черты системы; здесь же следует напомнить, что наличие этих общих черт вовсе не означает полной тождественности. Каждая из социалистических стран обладает множеством индивидуальных характеристик. Это, между прочим, подсказывает и сделанная выше биогенетическая аналогия: ведь даже однойцевые близнецы у одних и тех же родителей не являются абсолютной копией друг друга. Но вернемся к нашему сюжету. Специфическую структуру общества и его экономики определяют несколько факторов: географические и природные условия, экономическое и культурное наследие прежнего режима, политическая линия, принятая новыми обладателями власти, личностные характеристики верховного вождя, отношение зарубежных государств к данной стране, политическая об-

становка в мире и т.п. Поэтому было бы глубокой ошибкой считать, что после прихода коммунистической партии к власти все уже задано ее “генетическим кодом”, и история теперь пойдет “своим путем”. Сила проявления и специфическая конфигурация тенденций, описываемых в этой книге, отличаются в разных странах и в разные периоды. Репрессии сопровождают классическую систему на всех этапах ее развития, но в одной стране они применяются в массовом масштабе и с особой жестокостью, а в другой – сравнительно мягки. Командная экономика существует повсеместно, но в одной стране она функционирует педантично и бюрократия старается вникнуть во все детали, а в другой действует более небрежно и непоследовательно. Экономика дефицита возникает всегда и повсюду, но если в одной стране катастрофически не хватает даже продовольствия, то в другой – привычный размер дефицита находится на вполне терпимом уровне.

В этой книге описывается то, к чему *предрасположена* система. Предрасположенность может полностью реализоваться или быть до некоторой степени подавлена и ограничена. Степень свободы выбора сказывается на формировании реального сочетания взаимно компенсирующих друг друга тенденций. Вот пример: классическая система предрасположена к форсированному росту. Чем сильнее руководство форсирует рост, тем больше проблем с обеспечением населения и жестче репрессии, к которым приходится прибегать, чтобы подавить возникающее недовольство. Если же более умеренное руководство решает противостоять погоне за объемами и инвестиционному голоду (что иногда и происходит в некоторых странах), то возникает возможность несколько ослабить ограничения, налагаемые на политическую и интеллектуальную деятельность. Так что есть место для “игры”, некоторая, хотя и ограниченная, свобода маневра.

Здесь необходимо особенно подчеркнуть то, что говорилось ранее [см. 1.6, 2.2]: в книге дается описание теоретической модели, прототипа классического социализма, которое не может заменить конкретного исторического анализа развития отдельных стран. Но эту задачу оставим другим исследователям. Свою цель здесь я вижу только в том, чтобы выявить наличие постоянных ограничений выбора в процессе принятия решений и еще точнее – ограничений, предопределяемых “генетическим кодом”, основными чертами, общими для данного множества систем.

Некоторые исследователи и критики социалистической экономики задаются вопросом: почему при социализме не вводится лучшая система информации и стимулирования? По их мнению, систему можно рассматривать как реализацию гигантской модели “принципал–агент”<sup>9</sup>. Если главная цель принципала известна, то можно предло-

---

<sup>9</sup> Автор встречался с таким подходом в основном среди западных экономистов-теоретиков, близко не знакомых с социализмом, но интересующихся его проблемами. Подобное представление является достаточно характерным для сотрудников Междуна-

жить схему стимулирования, наиболее соответствующую достижению данной цели, и система сразу же заработает лучше. Волей-неволей, такой ход рассуждений предполагает, что принципал был настолько глуп, что своевременно не позаботился о создании отвечающей его потребностям системы информации и стимулирования.

Принятый в данной книге подход заключается в том, чтобы не брать за основу анализа “цели” руководства – отчасти еще и потому, что эти цели не всегда легко обнаружить. Они не обязательно находят полное выражение в принимаемых резолюциях и публичных выступлениях, которые часто являются лишь данью официальной идеологии. Единственный способ обнаружить истинные цели руководителей – это изучить их реальные дела, в которых воплощаются их намерения (или вынужденные отступления от первоначальных намерений). Более того, часто не приходится говорить об общих целях руководства из-за множества противоречий и конфликтов, сотрясающих правящую группу.

Все, кто находится у руля классической социалистической системы – от основания до вершины бюрократической пирамиды, – отнюдь не глупцы. Они вполне в состоянии сформулировать свои интересы и цели. И если система развивалась именно таким, а не иным путем, то это потому, что она является структурой, способной выполнять те функции, которых от нее ждут. Наивно думать, что основные черты системы можно изменить, предложив несколько новых идей ее реорганизации.

Один из критических подходов к системе заключается в том, чтобы сосредоточить внимание на ее крайних проявлениях. Таким путем, понятно, идут убежденные противники социализма, которые полагают, что своей цели наилучшим образом они добьются, привлекая внимание к самым отвратительным чертам системы: необоснованным массовым репрессиям или наиболее очевидным проявлениям неэффективности и расточительства. Как это ни парадоксально, но такой же подход разделяют и некоторые наиболее ярые приверженцы социализма, которые убеждены, что активное обсуждение недостатков системы позволит преодолеть ее крайне негативные проявления. Я придерживаюсь иного подхода и сосредоточиваюсь на том, что является общим, типичным и нормальным для системы, другими словами, на среднем, вероятном значении случайных колебаний. Я отдаю себе отчет, что, хотя такой подход и меньше задевает чувства читателя, он может надежнее подвести его к более разумным выводам.

---

родного валютного фонда, Всемирного банка и других международных организаций. Выросшие на Западе, они неожиданно оказываются вовлеченными в изучение проблем социалистических стран или даже в подготовку для них практических решений. В течение длительного времени аналогичная концепция господствовала и среди советских экономистов математического направления, которые пытались разработать для советского руководства “систему оптимального функционирования экономики”. Описание этой школы см., например: Ellman M. (1973), Sutela P. (1984).

Во время дискуссий вокруг реформ и “десталинизации” часто задавали вопрос: можно ли было избежать сталинского террора, являлись ли многочисленные жертвы сталинского режима неизбежной платой за сохранение социалистической системы? Хотя интеллектуальное и нравственное содержание этого вопроса бесспорно, я не собираюсь здесь давать на него ответ. Теоретическая модель, которую я описываю, не обязательно предполагает эксцессы сталинского режима, но и не исключает их. Проблема, поднимаемая в ходе анализа данного прототипа, такова: если структура власти, идеология и отношения собственности, типичные для классического социализма, заданы, то каковы будут главные черты уклада и функционирования общества, пусть даже они и проявляются только в качестве тенденции или предрасположенности? Является ли наличие данного “генетического кода”, то есть специфической структуры власти и идеологии, достаточным и необходимым условием возникновения упомянутых тенденций и предрасположенности? Я считаю такой подход более строгим и более уместным, чем тот, что описан абзацем выше и предполагает неизбежность возникновения либо возможность устранения “эксцессов”.

#### 15.4. Советское влияние

Какое влияние на структуру и формирование основных свойств классической системы оказал тот исторический факт, что коммунистическая партия прежде всего пришла к власти в бывшей царской России? Какой вид приобрела бы социалистическая система, если бы ее развитие в мировом масштабе началось с другой страны?

Те, кто ставят подобные вопросы, исходят из того, что характерные черты системы, связываемые с Советским Союзом Ленина и Сталина, коренятся в российском прошлом. КГБ продолжает практику царской охранки; жесткий и бездушный аппарат является наследником старой бюрократии – губернаторов и чиновников; нищета колхозной деревни и пассивность колхозного крестьянства напоминают образ жизни деревенских мужиков при старом режиме. Эту линию аргументов они выносят и за пределы Советского Союза. Социализм, мол, получил бы иное развитие в других странах, если бы в своей исторически начальной точке он не был отмечен печатью отсталости и полуазиатского отсутствия цивилизованности.

Историю невозможно обратить вспять. Нельзя поставить эксперимент, при котором автократия коммунистической страны появилась бы сначала в другом государстве и новая система этого государства оказала бы то глобальное воздействие, которое в реальной истории оказывал Советский Союз. А следовательно, нельзя с полной уверенностью и дать ответ на вопрос, поставленный в начале этого параграфа. Тем не менее принятая в данной книге линия аргументации позволяет выдвинуть несколько гипотез.

1. Конечно, то обстоятельство, что условия, позволившие коммунистической партии захватить власть, первоначально возникли именно в России, можно считать случайностью. Но тот факт, что *все* страны, где социалистическая революция победила в основном благодаря действию внутренних сил, были отсталыми и бедными, следует считать уже устойчивой закономерностью. Режим, предшествовавший социализму, правил грубой силой; в обществе существовало колоссальное неравенство [см. 2.3]. Специфические российские черты прошлого могли сыграть определенную роль в развитии общих свойств социалистической системы, но еще более значительными представляются черты, характеризующие прошлое всех стран, перечисленных в таблице 2.1. Ни в одной из этих стран не получила развития настоящая парламентская демократия, ни в одной из них не было зрелого капитализма, а рынок не стал господствующим механизмом координации. Все эти страны были “опоздавшими”<sup>10</sup>. Общее прошлое, несомненно, повлияло на сложившуюся в них политическую структуру (полное уничтожение демократических институтов), привело к использованию модели форсированного роста (с целью преодоления отсталости) и радикальных методов перераспределения дохода, породило множество других характерных особенностей системы. Данный тип общества был склонен к восприятию “генетического кода”, который создает социалистическую систему<sup>11</sup>.

2. Пример Советского Союза сыграл важную роль во всех странах, способствуя формированию специфических черт классического социализма (его официальной идеологии, институтов и норм поведения).

В какой-то мере Советский Союз силой навязывал эти черты различными способами. Во время советской военной оккупации все восточноевропейские страны испытывали сильное давление вследствие самого присутствия советских войск. Если население пыталось противодействовать системе (как это произошло, например, в Восточном Берлине в 1953 г., в Будапеште в 1956 г., в Праге в 1968 г.), его сопротивление подавляли с помощью военной мощи советской армии. Более того, ощущение угрозы советского военного вмешательства оказывало соответствующее влияние и на другие страны.

Помимо прямого вмешательства, другим важным фактором были связи между коммунистическими партиями восточноевропейских стран и коммунистической партией Советского Союза. На первых этапах становления международного коммунистического движения московский

---

<sup>10</sup> См. Gerschenkron A. (1962).

<sup>11</sup> Кризис в социалистическом мире и отход многих стран от социалистической системы не уничтожили эту склонность раз и навсегда. Латиноамериканские партизаны, ведущие непримиримую войну с вопиющей несправедливостью, царящей в их собственных странах, называют коммунистов Восточной Европы, Советского Союза и Китая предателями. Они верят, что завоюют власть и построят подлинный социализм.

центр огнем и мечом навязывал свою волю коммунистическим партиям других стран. Беспрекословное принятие всех советских порядков и действий считалось главным критерием отнесения той или иной партии к числу коммунистических. Когда коммунисты пришли к власти в других странах, их лидеры, вернувшиеся из советской эмиграции и по-прежнему находившиеся под контролем Москвы, сыграли в этих странах важную роль. Они без колебаний переносили на родину опыт Советского Союза. Большое влияние оказывало присутствие советских советников, как и тот факт, что многие политические деятели, армейские офицеры и экономические эксперты других социалистических стран получили свое образование в Советском Союзе.

Принуждение сопровождалось и становилось более эффективным благодаря добровольному энтузиазму. Коммунисты, которые пришли к власти после долгой и часто героической борьбы, видели в Советском Союзе воплощение прогресса человечества. Они искренне верили, что чем точнее они скопируют советскую модель, тем быстрее придут к столь желанному социализму.

Все это объясняет, почему страны классического социализма можно считать последовавшими советскому примеру не только в основных чертах, но и в мельчайших внешних деталях, начиная от символики национальных гербов и униформы их солдат и до управленческой структуры их фирм.

3. Вместе с тем, сколь бы велико ни было советское влияние, думается, что еще большее значение имела внутренняя логика развития классической системы. В параграфе 15.2 было показано, как естественный отбор институтов и механизмов функционирования сплачивает систему в неразрывное целое. И когда начинает работать упомянутый выше “генетический код” (порожденный совместным действием советского влияния и внутренних сил), накрепко связанные между собой свойства системы развиваются и вызывают к жизни друг друга. Не копирование примера советской экономики дефицита порождает восточногерманскую или монгольскую экономику дефицита, а внутренняя природа системы. Не рекомендации советских консультантов по вопросам государственной безопасности являются главной причиной, по которой в каждой стране возникает тайная полиция, создающая свою сеть осведомителей и подавляющая малейшее сопротивление, – этот полицейский аппарат возникает из внутренних потребностей системы, которая не может выжить без запугивания, репрессий и ограничения гражданских свобод.

Можно сделать следующее заключение. Одним из факторов, объясняющих различия между национальными вариантами системы, является относительная сила – или слабость – советского влияния. Но прототип сформировал не советский пример, а сочетание значительно более глубоких воздействий, а именно, та цепь причинно-следственных связей, которую мы охарактеризовали в параграфе 15.1.

## 15.5. Верификация

В предыдущих параграфах было высказано несколько предположений:

1. Классическая социалистическая система отличается от других систем целым рядом основных свойств, которые являются специфическими именно для данной системы.

2. Между специфическими для системы свойствами существуют причинно-следственные взаимосвязи: в рамках комплекса взаимодействий наблюдается специфичное главное направление каузальности.

3. Для возникновения и утверждения системы необходимы и достаточны определенные условия. Ядром этого “генетического кода” является особая политическая структура и связанная с ней идеология: безраздельная власть коммунистической партии и господство официальной идеологии, к числу коренных принципов которой относится создание условий для развития, а затем и господства государственной собственности.

4. Этот “генетический код” формирует общество по своему образу и подобию, он создает целостную систему, отдельные элементы которой взаимосвязаны, предполагают и усиливают друг друга.

С одной стороны, эта теория носит дедуктивный характер. Основные исходные допущения и промежуточные выводы образуют основу для последующего анализа. Поэтому внутренняя согласованность рассуждений поддается проверке: не включает ли анализ взаимопротиворечащие допущения; не были ли сделаны логически неоправданные шаги.

С другой стороны, теория носит эмпирический характер, поскольку в конечном счете покоится на наблюдении практики классического социализма. Поэтому взаимосвязь между теорией и исторической реальностью заслуживает особого внимания.

Мы постоянно подчеркивали, что предметом нашего анализа является теоретическая модель, совместимая с “разбросом” фактических исторических реальностей вокруг модели. Поэтому теорию нельзя считать ложной, если ситуация в той или иной стране не совпадает полностью с моделью или если ход событий в ней как-то отличается от предполагаемого моделью. Но тогда возникает вопрос: чему вообще посвящена эта книга – теории “классического социализма” или только его определению, истинность которого нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть?

В этом отношении я придерживаюсь критериев позитивистской теории науки<sup>12</sup>. В частности, того из них, который гласит, что должна существовать возможность подвергнуть теорию опровержению. Словесная формулировка определений и линия аргументации не должны содержать тавтологий, то есть заранее исключать возможность каким-либо образом обнаружить ложность тех или иных утверждений.

<sup>12</sup> См. Popper К. (1959).



Если говорить применительно к данной книге, представленная в ней теория нуждается в сопоставлении с историческим опытом, наблюдаемым во многих странах в течение длительного времени. Невозможно (и не следует) доказывать или опровергать теорию на основе математической логической модели. В крайнем случае некоторые из частных выводов теории можно подвергнуть эконометрической проверке, используя методы математической статистики<sup>13</sup>. Наиболее важные тезисы должны подвергнуться менее тонкой, но более фундаментальной исторической проверке. Ведь именно история (и те, кто ее изучает) может или сможет ответить на следующий вопрос:

1. Существует ли где-либо сложившаяся социалистическая система, не обладающая основными свойствами, рассмотренными во второй части этой книги?

Как уже указывалось, эта книга построена в основном на опыте десяти стран [см. 1.2]. Было бы поучительно узнать также, какая ситуация сложилась в Албании, Монголии, Вьетнаме, Северной Корее и на Кубе, то есть в других странах, где классическая система также сложилась и просуществовала достаточно долго. В какой мере общие выводы, сделанные в главах 3–15, подтверждаются тем, что происходит в этих странах? К моменту написания книги о пяти названных странах было явно недостаточно надежной информации, но теперь Албания перестала быть социалистической страной, а в Монголии и во Вьетнаме проходят радикальные реформы, так что со временем и о них удастся получить больше данных и эмпирической информации.

Здесь следует напомнить, что в связи с обсуждением многих вопросов я говорил лишь о тенденциях и предрасположенности системы, а не о полной их реализации. Например, тот факт, что сельское хозяйство Польши так и не было полностью коллективизировано, не опровергает сказанное в главе 5, ибо польское руководство неоднократно и настойчиво возвращалось к этой идее.

2. Самым важным испытательным полигоном служит происходящий в социалистическом мире процесс реформ. Вернемся к рисунку 15.1. Блок (1) содержит “генетический код”, то есть информацию о структу-

---

<sup>13</sup> Если статистическая проверка опровергает тот или иной частный вывод, следует проверить, в какой мере явление, ныне известное или лучше описанное, совместимо с первоначальными допущениями логически-мыслительного процесса, приведшими к этим частным выводам. При необходимости их тоже следует изменить. Так что в этом смысле статистическая проверка того или иного частного явления служит важным средством подтверждения или опровержения более общих теоретических допущений.

Этот подход хорошо известен в естественных науках. Прямым экспериментом невозможно проверить обоснованность отдельных фундаментальных теорий. Но есть некоторые менее существенные утверждения, которые выводятся из фундаментальной теории путем логического рассуждения и которые проверяемы эмпирически. Если проверка докажет истинность сделанных утверждений, это будет также означать сильную косвенную эмпирическую поддержку истинности фундаментальной теории.

ре власти и идеологии. Во многих странах реформы представляют собой попытку изменить блоки (2), (3) и (4), оставив в неприкосновенности важнейшие свойства блока (1). Сохраняются основные характеристики структуры власти, но ожидаются глубокие изменения в системе. Важным косвенным подтверждением высказанных мной теоретических соображений является множество ограничений, противоречий и провалов процесса реформ, а также тенденции – и систематические попытки – вернуться к классической системе. Однако, если система в целом окажется способной дать жизнь новым, резко отличающимся от классических, элементам в блоках (2), (3) и (4) и если она обнаружит способность выжить и развиваться в такой модифицированной форме без коренного изменения в блоке (1), то тогда выдвинутую мной теорию можно считать сомнительной, а то и совсем неверной.

В книге предложена революционная теория. До тех пор, пока сохраняется безраздельное господство коммунистической партии и государственного сектора, социалистическая система неспособна к обновлению, которое избавит ее от многочисленных дисфункций. Выражаясь в терминах рисунка 15.1, можно сказать, что глубокая, долгосрочная и эффективная с экономической точки зрения трансформация блоков (3), (4) и (5) требует радикальных перемен в блоках (1) и (2) – структуре власти и отношениях собственности.

Предлагая вашему вниманию эту книгу, я еще продолжаю верить, что опыт опровергнет предположения, высказанные в пунктах (1–4). В остальной части книги исследуется процесс отхода нескольких стран от классической формы социалистической системы, исследуются реформы и революции в указанных странах. Этот анализ подтверждает сделанные выше теоретические заключения дальнейшими наблюдениями, хотя окончательное подтверждение или опровержение этих взглядов может дать только последующий ход истории и посвященный ему научный анализ.

## 15.6. Жизнеспособность классической системы

Может ли классическая система существовать неограниченно долго? Ответ на этот вопрос зависит от применяемой временной шкалы, от того, что понимать под словосочетанием “неограниченно долго”.

В следующей главе будет дана оценка долговечности классической системы в нескольких социалистических странах. Период ее “классического” существования там закончился, поскольку начался процесс реформ или еще более кардинального изменения системы. Как бы то ни было, страной, где классическая система просуществовала дольше всего, более 60 лет, является Советский Союз.

Классическая система все еще удерживается только в двух странах – в Северной Корее и на Кубе. Все, что о них можно пока сказать, это то, что на момент написания книги классическая система в них функциони-

ровала в течение трех–четырёх десятилетий. В мои планы не входит строить догадки, какое будущее ожидает эти страны, когда мир вокруг них изменится, и одной из главных перемен будет то, что все другие социалистические страны, включая две великие державы – Советский Союз и Китай, выйдут за рамки классической системы. Но даже воздерживаясь от прямых предсказаний по поводу этих стран, можно со всей определенностью констатировать, что на вековой шкале, которой измеряется мировая история, классическая система оказалась преходящей. По сравнению с общественно-экономическими формациями, сумевшими пережить века, ее жизнь была очень коротка.

Однако наряду со шкалой, градуированной столетиями и предназначенной для измерения вековой истории, нужны и другие, более дробные шкалы. Период в несколько десятилетий от возникновения до исчезновения классического социализма охватывает сознательную жизнь нескольких поколений, и с точки зрения среднесрочной шкалы классическая система жизнеспособна. Анализ, содержащийся в главах 3–15, показал, что система может осуществлять все основные функции управления социальной деятельностью, необходимые для ее выживания. Она организует производство и обеспечение населения товарами и услугами первой жизненной необходимости. Она по-своему обеспечивает дисциплину, без которой невозможна координация деятельности, да и просто сосуществование людей. Она создает правовую и моральную систему, на которую могут опереться граждане. Более того, система пользуется поддержкой определенной части общества, которая чувствует, что подобная поддержка в ее собственных интересах. Элементы системы тесно сопряжены друг с другом. При определенных условиях система способна не просто поддерживать достигнутый уровень, но и расширяться, расти количественно и качественно. Она может обрести военную мощь, гарантирующую должную обороноспособность в случае нападения. И хотя система полна противоречий и внутренних конфликтов, до поры до времени они не угрожают ее существованию.

В предыдущем абзаце не высказано никаких ценностных суждений. Если вернуться к метафоре, использованной в начале книги, можно составить “школьный отчет об успеваемости” системы. Иными словами, ей можно “выставить отметки” по какой-то общепринятой шкале ценностей [см. 1.7]. При анализе классической системы мы рассмотрели наиболее важные для человека ценности – материальное благосостояние, эффективность производства и способность к инновациям, соблюдение прав и свобод личности, равенство, социальную солидарность. И наш анализ показал, что классический социализм не сумел доказать свое превосходство над капиталистической системой при воплощении некоторых из этих ценностей, например, равенства и солидарности. Более того, по ряду других фундаментальных параметров – благосостоянию, эффективности и свободе – социалистическая система явно уступает достижениям современного развитого капитализма, функционирующего

в демократических политических рамках. Однако наши оценки – это оценки как бы исследователя “со стороны”. Совсем другое дело – как население воспринимает систему “изнутри”. Одни группы населения склонны к положительной оценке системы, ибо они разделяют ее идеологию и получают от нее власть и определенные блага. Другие – недовольны своим положением, но не могут дать общую оценку системе, поскольку не имеют возможности сравнить ее с другими системами. Третьи – резко осуждают систему, но не могут открыто высказать свои взгляды. И если недовольство усиливается, власти предрасположены могут обеспечить выживание системы, только усилив репрессии.

Это возвращает нас к вопросу, который мы уже обсуждали. Классическая система может существовать до тех пор, пока недовольство народа остается подавленным. Измеряя ее жизнеспособность по шкале десятилетий (не столетий), можно констатировать, что классическая система выглядит крепкой и долговечной.

Здесь, впрочем, следует заметить, что обеспечить выживание системы нелегко. Некоторые внутренние противоречия вряд ли можно приглушить. Социалистическая система во многих областях уступает капитализму, с которым она соревнуется, причем разрыв увеличивается. Именно этим объясняются попытки изменить классическую систему. И здесь мы подходим к проблематике части третьей книги – эрозии и кризису классического социализма, процессу реформ и революции.

**ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ**

**ОТХОД ОТ  
КЛАССИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**



**ДИНАМИКА ПЕРЕМЕН**

В целостности классической системы – ее сила, но одновременно и слабость. Слегка преувеличивая, можно сказать, что система ткёт столь плотную ткань, что достаточно порваться лишь одной нити, чтобы вся ткань рано или поздно “поползла”.

В 80-е и 90-е годы мир стал свидетелем распада классической системы. Повсюду, за немногими исключениями, классическому социализму пришел конец, причем во многих странах перемены зашли настолько далеко, что можно говорить о крахе в них социализма вообще. Главы 16–24 содержат обзор и комментарии по поводу распада классической системы. Для начала в данной главе рассматриваются причины отхода от классической системы и динамика этого процесса.

**16.1. Побуждения к переменам**

Перемены во всех социалистических странах, которые в том или ином отношении отходят от классической системы, вызваны накопившимися напряжениями и противоречиями<sup>1</sup>. В главе 15 подчеркивалось, что классическая система представляет собой единое целое, способное функционировать в течение длительного времени. Но это утверждение – и логически, и эмпирически – совместимо с тем, что классическая система дисфункциональна и отягощена серьезными внутренними проблемами. Поскольку оба эти тезиса уже были обстоятельно рассмотрены, напомним лишь вкратце наши аргументы. Все многообразие негативных явлений можно в конечном счете разделить на четыре основные группы мотивов, побуждающих и обязывающих систему к переменам. Хотя конкретные специфические проблемы и противоречия во всех странах классической системы проявляются в разной степени, многие из них повсюду вызывают серьезное беспокойство.

Первая группа мотивов – накопление экономических трудностей. Весь период существования классической системы сопровождается тяжелыми экономическими проблемами: серьезным отставанием в техническом развитии и в области потребления, дефицитом, расточительным использованием ресурсов и другими потерями. Но одновременно экономика растет весьма впечатляющими темпами, что позволяет ее приверженцам рассматривать эти трудности как неизбежную плату за быстрое

---

<sup>1</sup> Общий анализ внутренних напряженностей, ведущих к реформам и/или краху системы, содержится в следующих работах: Ash T.G. (1990), Brzezinski Z. (1990), Hankiss E. (1990), Staniszkis J. (1989, 1991), а также в монографии, выпущенной Объединенным экономическим комитетом Конгресса США (Joint Economic Committee, U.S. Congress, 1989).

развитие. Со временем, однако, темпы роста замедляются [см. табл. 9.11]<sup>2</sup>, а существующие экономические проблемы лишь усугубляются. Стратегию форсированного роста нельзя проводить в жизнь бесконечно. Задачи, решение которых откладывалось, с течением времени накапливаются, порождая все менее и менее терпимый долг: ухудшение состояния отраслей, развитием которых серьезно пренебрегали (жилищное хозяйство, транспорт и связь, здравоохранение и т.п.), все больше затрудняет функционирование экономики. Дополнительные ресурсы, которые легко можно было мобилизовать экстенсивными методами в период быстрого роста, оказываются исчерпанными. Во многих странах почти достигнут физический предел предложения рабочей силы [см. табл. 10.2].

Серьезные экономические проблемы, особенно медленное техническое развитие, низкая эффективность и сбои в производстве, начинают угрожать военной мощи социалистических стран. Поставленная цель – Советский Союз со своими союзниками в военном отношении должен идти в ногу с капиталистическим миром – требует все больших, почти невыносимых жертв. Для поддержания военного паритета со странами НАТО странам Варшавского договора, которые по общему объему производства значительно уступали Североатлантическому союзу, приходится выделять на оборону значительно большую долю своего продукта. К тому же в последние десятилетия к Варшавскому договору в той или иной форме присоединялись все более отсталые в экономическом отношении страны, и экономическая и военная помощь им ложилась тяжким бременем на Советский Союз и его партнеров. Все эти обстоятельства постоянно отвлекали часть продукта, которая могла бы пойти на потребление, консервируя низкий уровень жизни. Другие страны классической системы, не относящиеся к советскому блоку, сталкивались с аналогичными трудностями.

Вторая группа побуждений к переменам, в известной мере связанная с положением в области экономики, это – недовольство народа. Представители различных слоев общества – рабочие, крестьяне, служащие, пенсионеры, студенты, преподаватели, врачи – все чаще говорят о низком уровне жизни, испытывают чувства раздражения, обездоленности и незащитности, вызываемые вечным дефицитом. Низкое качество и узкий выбор товаров, отсталость сектора услуг, унылость и убогость созданной человеком внешней среды – все это причины появления чувства безнадёжности, часто выплескивающегося наружу по различным поводам.

Недовольство народа порождается не только состоянием экономической сферы в узком смысле. Граждан обескураживают безразличие и произвол бюрократии. Все, особенно интеллигенция, болезненно воспринимают жесткие ограничения прав и свобод личности, отсутствие

---

<sup>2</sup> Анализ причин замедления экономического развития в Советском Союзе см.: Bergson A. (1978c), Bond D.L. and Levine H.S. (1983), Desai P. (1986a, 1986b), Schroeder G.E. (1985), Weitzman M.L. (1983). Анализ ситуации в Чехословакии см. Levčík F. (1986); в Польше – Balcerowicz L. (1988), Kaminski B. (1989).



свободы слова, потоки лжи в официальной пропаганде и бесчисленные проявления репрессий. Сколь бы привычны ни были люди ко всем этим безобразиям, которые становятся нормой повседневной жизни, человек по своей природе не может вечно мириться с этим.

С двумя предыдущими группами явлений связана третья группа побуждений к переменам – утрата веры теми, кто сам находится у власти. Классическая система наделяет бюрократию почти безграничной властью, но власть может оставаться устойчивой лишь до тех пор, пока, по крайней мере, сама бюрократия убеждена в легитимности своей власти, в превосходстве руководимой ею системы, в научной обоснованности и правильности своих идей преобразования общества, в своей мессианской роли и в непоколебимости своей военной мощи. Как только эта вера в среде бюрократии и искренних приверженцев коммунистической партии начинает ослабевать, вопрос о переменях становится в повестку дня. И чем глубже кризис веры, тем ближе вся система к краху<sup>3</sup>.

Признание того факта, что на фоне усугубления экономических трудностей в социалистических странах капиталистическая система доказывала свою стабильность, безусловно, внесло лепту в усиление недовольства народа и в утрату веры теми, кто находится у власти. Целый ряд стран – Западная Германия, Япония и так называемые новые индустриальные страны – демонстрировали очевидные достижения в области экономического роста, технического прогресса и наращивания экспорта<sup>4</sup>.

При классической системе действенным средством поддержания дисциплины является грубое насилие. Причем ему подвергаются не только открытые противники режима – оно угрожает всем, даже приверженцам системы и членам правящей элиты. Последние тоже начинают требовать правовых гарантий, по крайней мере для себя. Но, поступая так, они порождают сомнения в законности широкого применения репрессивных мер вообще, хотя эти меры относятся к основным условиям стабильности классической системы.

Здание классической системы скреплено различными видами “цемента” и среди прочих – лояльностью элиты, находящейся у власти, и неприкрытыми репрессиями, не ограниченными законом и этическими нормами. Оба эти связующие материала начинают крошиться, и вся постройка становится неустойчивой.

---

<sup>3</sup>Здесь стоит обратиться к Ленину, большому специалисту в области теории и практики революции: “...для революции недостаточно, чтобы эксплуатируемые и угнетенные массы сознали невозможность жить по-старому и потребовали изменений; для революции необходимо, чтобы эксплуататоры не могли жить и управлять по-старому” (Lenin V.I. [1920] 1966, p. 84–85. Здесь цит. по рус. изд., с. 69).

<sup>4</sup>А.Н. Яковлев, один из ближайших соратников Горбачева, в своем выступлении на съезде КПСС в 1990 г. сказал: “Решением ЦК не отменишь то, что за последнее время в Южной Корее по сравнению с Северной промышленность увеличилась в 10 раз; что в Западной Германии жизненный уровень значительно выше, чем в Восточной”. (Здесь цит. по: XXVIII съезд КПСС. Стенографический отчет. М.: Политиздат, 1991, т. 1, с. 617.)

Наконец, четвертым побуждением к переменам является внешний пример. Любая социалистическая страна находится под влиянием событий в других социалистических странах. Политические перемены в Советском Союзе и в Восточной Европе воодушевили студентов на демонстрации в Пекине в 1989 г. Драматическое развитие событий в Восточной Германии и Чехословакии в 1989 г. также взаимосвязано. Даже в таких странах, как Румыния и Албания, где системе были присущи крайние формы тоталитаризма и где властям долгое время удавалось изолировать население от известий из других социалистических стран, в конечном счете эти попытки оказались напрасными. Современные средства связи не знают границ, колючая проволока и пограничники против них бессильны. То обстоятельство, что люди в социалистических странах могли слушать зарубежное радио и смотреть зарубежное телевидение, сыграло немалую роль в развитии “эффекта домино”. Кроме того, решающий вклад внесло изменение советской внешней политики, которое положило конец советскому господству в Восточной Европе<sup>5</sup>.

## 16.2. Глубина и радикальность перемен

Отход от классической системы – комплексный процесс, протекающий в различных сферах общественной жизни. Перемены происходят в политической структуре, идеологии, распределении прав собственности, относительном значении различных механизмов координации, в структуре экономического роста, пропорциях предложения и спроса и т.д. Меняется поведение многих субъектов хозяйства. Ограничиться анализом какой-либо одной сферы – значит заведомо дать одностороннюю картину.

Рассматривая каждое отдельное явление в той или иной стране в тот или иной период, можно наблюдать, насколько далеко страна отошла от классической системы или, точнее, от теоретического прототипа системы. Путь, пройденный от классической системы, – многомерное понятие. Чтобы упростить анализ, в этой книге будем измерять его по двум параметрам.

Первый – *глубина* перемен. “Глубину” можно интерпретировать, вновь обратившись к рисунку 15.1. Чем ближе та или иная переменная к началу причинно-следственной цепи, объясняющей характеристики классической системы, тем переменная глубже, и, наоборот, чем она дальше от начала цепи, – тем более поверхностна. Соответственно изменения в механизме координации (блок 3) являются более глубокими, чем изменения одних лишь приоритетов роста. Но трансформация отношений собственности (блок 2) – еще глубже, а самым глубоким, поистине

---

<sup>5</sup> Хотя по отношению к восточноевропейским странам это изменение советской внешней политики послужило как бы экзогенным фактором, оно само было обусловлено внутренним ослаблением системы в Советском Союзе.

фундаментальным является изменение политической структуры (блок 1). Иными словами, степень “глубины” или “поверхностности” изменений в системе зависит от той сферы, где они происходят.

Второй параметр – *радикальность* перемен. Используя схему, представленную на рисунке 15.1, можно сказать, что изменение в любом блоке может быть радикальным, частичным, несущественным или даже обманчивым. Такая шкала оценки перемен постоянно используется в главах 17–24. Здесь для наглядности приведу лишь два примера. Рассматривая механизм координации (блок 3), следует проводить различие между полным и частичным отказом от текущих плановых заданий: первое, понятно, является более радикальным, а второе – более умеренным изменением. Если взять политику (блок 1), существует большая разница между открытым провозглашением многопартийной системы и просто терпимостью по отношению к оппозиционным группам. Последнее тоже является важной переменной, но она идет не очень далеко, в то время как переход к многопартийности означает фундаментальное изменение системы.

Изменения различной глубины и радикальности связаны друг с другом; в ходе изучения этих взаимосвязей возникает целый ряд любопытных проблем. Насколько продолжительным может быть относительно поверхностное изменение, если оно не основано на более глубоких переменных? Всегда ли глубокие изменения открывают путь для других, более поверхностных перемен? С какого рода запаздываниями приходится иметь дело? Могут ли радикальные изменения в одном блоке (скажем, механизме координации) оказаться устойчивыми и долгосрочными, если в более важном по глубине блоке (например, в отношениях собственности) произошли лишь частичные, умеренные перемены? Как бы то ни было, анализ классической системы, особенно его обобщение в главе 15, позволяет комплексно рассмотреть глубину и радикальность перемен.

### 16.3. Реформа и революция

В литературе, посвященной социалистической системе, как и в повседневном политическом лексиконе, нет четкого согласия в отношении того, что следует именовать “реформой”, “реструктуризацией” (или “перестройкой” – русский термин, ставший широко известным благодаря Горбачеву), “трансформацией”, “переходом” или “революцией”. Нам остается лишь пояснить, в каком смысле все эти термины используются в данной книге.

Позвольте начать эти пояснения с одного утверждения, сделанного от противного. Перемена, которая не вносит хотя бы умеренно радикальных изменений в основные свойства блоков (1), (2) и (3) на рисунке 15.1, не может претендовать на то, чтобы именоваться “реформой”. Я не считаю реформами любые изменения, ограниченные блоками (4) и (5) – последними звеньями причинно-следственной цепи, поверхностными явле-

ниями экономической деятельности, даже если эти изменения сами по себе очень важны. Точно так же я не считаю реформой изменения, которые, хотя и затрагивают более важные звенья каузальной цепи, но вносят в них лишь несущественные коррективы, зачастую порождая лишь иллюзию перемен. Такие псевдореформы рассматриваются в следующей главе.

Теперь перейдем к прямому определению понятия. Я называю *реформой* любую переменную, которая надолго и существенно изменяет, по меньшей мере, одно из основных свойств в одном из блоков (1), (2) или (3), но при этом система не выходит за рамки социалистической. Таким образом, определение включает три элемента:

1) переменная должна быть глубокой, то есть затрагивать, по крайней мере, одну из трех сфер – политическую структуру, отношения собственности или механизм координации;

2) она должна быть как минимум “умеренно радикальной”; частичные, небольшие изменения, в соответствии с общепринятой лексикой, я тоже называю “реформой”;

3) в то же время термин “реформа” (опять-таки в соответствии с общепринятой лексикой) не предполагает полного изменения системы<sup>6</sup>.

“Рубикон перейден”, когда кардинальные изменения происходят в первом по важности звене причинно-следственной цепи – в политической структуре общества, и монополии коммунистической партии на власть приходит конец. Но в этом случае следует говорить уже не о реформе, а о *революции*. Иными словами, понятие “реформа” охватывает существенные, глубокие и радикальные перемены, но ни по глубине, ни по радикальности они не заходят настолько далеко, чтобы говорить об устранении основной отличительной черты социалистической системы – безраздельной власти коммунистической партии.

Если коммунистическая партия в какой-то стране окончательно лишилась монополии на власть, это означает, что в ней произошла революция, влекущая за собой выход из одной и присоединение к другой системе. Данная интерпретация базируется на формуле Гегеля и Маркса: революция предполагает “качественное”, а не только “количественное” изменение. Постреволюционная система отличается от предреволюционной по своим основным свойствам.

Подобная интерпретация сосредоточивает внимание на конечном результате перемен, а не на какой-либо частной характеристике событий, ведущих к этому результату. Историки и ученые из других областей общественных наук по-разному определяют понятие “революция”. Вот три известных определения: а) революция происходит как взрыв, в отличие от эволюции, представляющей собой медленный и последовательный процесс; б) революция начинается “снизу” под давлением масс, принимающим форму демонстраций, стачек или даже восстаний, в то

---

<sup>6</sup>Здесь я даю значительно более широкое определение, чем в своей прежней работе (см. Kornai J., 1986b).

время как реформа инициируется “сверху” просвещенными членами правящей группы, недовольными существующим режимом; в) революция – череда насильственных действий, сопровождаемых гибелью людей, кровопролитием и, возможно, гражданской войной, в то время как реформа является мирным и ненасильственным процессом.

Не приходится отрицать, что все три определения широко распространены и любой желающий с полным правом может воспользоваться ими. Здесь требуется только подчеркнуть, что понятие “революция”, используемое в данной книге, основано не на критериях (а), (б) и (в), а ставит во главу угла исключительно конечный результат перемен в соответствии с приведенными выше критериями (1), (2) и (3).

Следует добавить, что перемены, происходящие в социалистических странах, с точки зрения упомянутых выше определений революции неоднозначны: а) в одних странах весьма важные изменения происходят быстро, иногда как взрыв, а в других – сравнительно медленно и постепенно; б) перемены, инициированные “сверху” и форсируемые “снизу”, появляются в различных сочетаниях; в) в большинстве стран перемены были ненасильственными, хотя в ряде случаев сопровождались насилием и кровопролитием (Венгрия – 1956 г., Румыния – 1989 г.).

Радикальное изменение в блоке (1) – конец монополии коммунистической партии на власть – приводит к переменам в других блоках. Этот вид преобразования я называю *постсоциалистической трансформацией* [см. 2.2]. Хотя общество унаследовало многие черты социалистической системы, оно движется к капиталистической рыночной экономике. Подробное исследование этого процесса выходит за рамки настоящей книги; по данному поводу мы ограничимся лишь краткими замечаниями в заключительных параграфах каждой из последующих глав. Обсуждение ограничивается позитивным прогнозом вероятного хода событий под влиянием наследия прежнего режима. Таким образом, в этой книге я говорю о постсоциалистической трансформации только то, что непосредственно вытекает из проведенного исследования<sup>7</sup>.

Различие между реформой и революцией, проводимое в книге, логически можно распространить и на капиталистическую систему. В том смысле, что реформы – это комплекс существенных перемен, которые могут повлечь весьма радикальную реструктуризацию, но не означают, что общество порывает с одной системой и переходит в другую. Обновление капитализма путем проведения государством активной

---

<sup>7</sup> Как отмечалось в предисловии, в обобщенном виде моя нормативная позиция и предложения по экономической политике в период постсоциалистической трансформации изложены в книге “Путь к свободной экономике” (Kornai J., 1990). Эти предложения в значительной степени строятся на позитивном анализе, содержащемся в данной книге. И все же тематика обеих книг, как это очевидно, различается: здесь дан позитивный анализ социалистической системы, в то время как в книге 1990 г. – нормативные рекомендации, относящиеся к постсоциалистической системе.

экономической политики в духе рекомендаций Кейнса и формирование государства всеобщего благосостояния было реформой, а не революцией. Ни Великобритания при лейбористах, ни Швеция при социал-демократах не перешли в систему, к которой принадлежали Советский Союз, восточноевропейские страны и Северная Корея. С другой стороны, то, что произошло в России в 1917 г. и в Китае в 1949 г., когда коммунистическая партия захватила там безраздельную власть, так что обе страны вступили в социалистическую систему, было революцией. Поэтому я пользуюсь термином “революция” для обозначения перемен и в России в 1917 г., и в Восточной Европе в 1989 г.: в обоих случаях имел место “качественный” переход из одной системы в другую (хотя и с противоположным знаком).

В этой книге я воздерживаюсь от дискуссии, означает ли тот или иной переход из одной системы в другую революцию или контрреволюцию. В официальной идеологии классического социализма слово “революция” имеет положительный смысл и означает “прогресс” общества, то есть его движение к более высокой стадии развития – социализму, в то время как слово “контрреволюция” обозначает движение “назад”, к менее высокой стадии – капитализму. Как уже говорилось, я отвергаю такую оценку “превосходства” или “регресса”, а это ведет и к отказу от проведения различия между революцией и контрреволюцией. Революцией я называю то, что соответствует одному-единственному критерию – является последовательным радикальным изменением глубочайших фундаментальных свойств общества<sup>8</sup>.

Теперь, вооружившись этим комплексом понятий, позвольте мне вернуться к проблеме отхода от классической системы. В некоторых странах революции предшествует более или менее продолжительный процесс реформ. Так обстояло дело, например, в Венгрии и Польше. Но в других странах общество сразу же втянулось в революцию и постсоциалистическую трансформацию, миновав стадию реформ. Именно это произошло, например, в Восточной Германии.

Система понятий, очерченных в данном параграфе, вводит “чистые” категории. Некоторые исторические формации легко отнести к той или

---

<sup>8</sup> Многие выдающиеся деятели, причастные к реформированию социализма, называли реформу (например, “перестройку”) революцией. “Перестройка – многозначное, чрезвычайно емкое слово. Но если из многих его возможных синонимов выбрать ключевой, ближе всего выражающий саму его суть, то можно сказать так: перестройка – это революция... Перестройка – процесс революционный, ибо это – скачок в развитии социализма, в реализации его сущностных характеристик” (Gorbachev M.S., 1987, p. 50–51. Здесь цит. по рус. изд., с. 46, 48).

Во избежание идейной путаницы стоит подчеркнуть, что в соответствии с подходом, принятым в данной книге, “перестройка” является существенным, глубоким и радикальным отходом от классической системы, иными словами, подлинной реформой. Но это не революция, самое большее – она подготавливает основу для революции и может постепенно перерасти в нее.

иной чистой категории. Другие не поддаются столь четкой характеристике. Приведу несколько примеров. Некоторые республики в Советском Союзе и Югославии перешли к многопартийной системе: состоялись первые свободные выборы, и коммунистическая партия утратила свою власть. В этом смысле можно говорить, что там произошла революция. Но в обоих регионах будущее союза оставалось неопределенным, и трудно было сказать, когда и в какой мере эти республики реализуют свое стремление к независимости. Было также неясно, какие формы примут революционные перемены и какие переходные стадии последуют за этим. Более того, было неясно, пойдет ли движение вперед или вспять.

Периоды реформируемого социализма и постсоциалистической трансформации ясно различимы в хронологии исторических событий, например, в Венгрии и Польше. Но этого нельзя сказать о Советском Союзе, где в конце 80-х – начале 90-х годов оба процесса тесно переплелись, особенно в политической сфере. Неясно, будет ли конечным результатом драматических событий в Румынии, Болгарии и Албании сохранение чуть “подправленной” классической системы или они дадут толчок процессу реформирования социализма, или окончатся истинной революцией, которая поставит все три страны на путь постсоциалистической трансформации.

Тот факт, что на вопросы, возникающие в отношении этих стран, пока нельзя дать однозначного ответа, не означает неработоспособность нашего концептуального подхода. Напротив, именно использование введенных нами чистых, четко определенных категорий позволяет сформулировать точные вопросы относительно состояния преобразований в указанных странах. Рукопись этой книги не поддается обновлению изо дня в день. И, может быть, к тому времени, когда книга выйдет из печати, ситуация в Румынии или Советском Союзе будет отличаться от описанной на этих страницах. Надеюсь, однако, что понятийный аппарат и набор инструментов анализа останутся работоспособными, как бы не обернулась судьба социалистических стран в предстоящие годы. Фактически дальнейшее развитие событий послужит проверкой теоретического аппарата. Эти события подтвердят или опровергнут его полезность в качестве средства анализа новейшей информации и новейших событий.

Даже если современное состояние той или иной страны не позволяет с твердой уверенностью ввести ее в нашу концептуальную схему или если ситуация во многих странах резко изменится, все же представляется вероятным, что все страны сложившегося социализма, за исключением двух ранее упомянутых бастионов (Северная Корея и Куба), отошли от классической системы. В 1977 г. примерно 32% населения планеты жило при классической социалистической системе; к весне 1991 г. эта цифра сократилась до 0,006%. Поэтому можно сказать, что классическая система – законченная глава истории. Подавляющая часть социалистического мира отошла от нее и идет по пути реформ и революций.

## 16.4. Хронология реформ и революций

В предшествующих двух параграфах была введена система понятий, с помощью которой можно проанализировать и классифицировать процесс отхода от классической системы<sup>9</sup>.

Таблица 16.1 дает общую картину последовательности отхода от классической системы в группе стран в соответствии с хронологией происходивших в них событий. Таблица показывает, в каких странах и когда начался процесс реформ (столбец 1), когда реформа перешла в революцию (столбец 2) и где движение сразу началось с революции, минуя фазу реформ (столбец 3)<sup>10</sup>.

Уже из таблицы видно, что процесс отхода от классической системы не является однонаправленным движением. Это – отнюдь не триумфальный марш вперед, за рамки классической системы, происходящий без остановки, пока система не достигнет желаемой степени трансформации. Движение идет то вперед, то в обратном направлении, а иногда “телега” истории вообще надолго застревает в каком-то месте, не в состоянии сдвинуться ни туда, ни сюда. Попытки перемен подавлялись с помощью грубой военной силы или, по крайней мере, тихо спускались на тормозах (свертывание первой венгерской реформы 1954 г., военное подавление венгерской революции 1956 г., остановка первой советской реформы 1958 г., разгром чехословацкой реформы 1968 г.).

Таблица 16.1 отображает это драматическое возвратно-поступательное движение только в рамках трех главных альтернатив (классическая система, реформа и революция).

Пожалуй, наиболее интересным является то, как начинается каждый виток реформ или каждая революция. В книге описано несколько негативных явлений, развивающихся, хотя и с разной остротой, во всех социалистических странах. Они напоминают серьезное заболевание живого организма, которое исподволь в течение долгого времени то обостряется, то находится в латентном состоянии – без внешнего проявления, которое приковало бы больного к постели. Тяжелые и хронические провалы системы следует отличать от ярких событий, которые с драматической силой выявляют эти провалы и дают первоначальный толчок последующим переменам. Ружье уже начищено и заряжено, осталось только нажать на курок, чтобы процесс начался.

---

<sup>9</sup> Имеются обобщающие обзоры процесса реформ в различных странах. См., например: *Югославия* – Dyker D.A. (1990); *Венгрия* – Berend I.T. (1990), Kornai J. (1986b), Révész G. (1990); *Китай* – Perkins D. (1988), Prybyla J.S. (1990), Reynolds B.L., ed. (1988); *Польша* – Balcerowicz L. (1988), Kaminski J.B. (1989); *Советский Союз* – Adam J. (1989), Åslund A. (1989), Desai P. (1989), Hewett E.A. (1988), Tedstrom J.B., ed. (1990). Исключительно интересный общий анализ процесса реформ см. Brus W. and Laski K. (1989).

<sup>10</sup> Основным критерием выбора стран была четкость информации, доступной ко времени написания книги. Выбор был ограничен странами, где периодизация истории не вызывала затруднений.



Последовательность событий и расстановка сил в различных странах не обнаруживают большого сходства. В одной стране начало процессу может дать смерть коммунистического лидера (как, например, Сталина – в Советском Союзе или Мао – в Китае), в другой – тот же лидер, который руководил созданием классической системы, может возглавить и процесс ее реформирования (как Тито – в Югославии). В любом случае в события вовлечены и внешние, и внутренние силы, но их относительное значение и формы воздействия на эти события в разных странах и в разные периоды неодинаковы. Большое влияние на “запуск” и развертывание реформ, а впоследствии на подготовку революции оказывает инициатива “сверху”, меры, проводимые просвещенными членами правящей элиты<sup>11</sup>. В то же время силен эффект “давления снизу”, принимающего разные формы – от едва слышного ропота до громких протестов и от забастовок до кровавых восстаний. Относительная сила и взаимодействие импульсов “сверху” и “снизу” варьируют по странам и периодам. Эту главу я начал с аналогии: классическая система тклет столь плотную ткань, что стоит разорваться одной нити, как раньше или позже “поползет” вся ткань. Развивая эту аналогию, замечу, что трудно установить закономерность, в каком месте и почему нити начинают рваться или как начинает расползаться остальная ткань и сколько времени займет этот процесс. Одно лишь можно сказать с уверенностью: если нити начинают рваться в определенных местах, происходит процесс дезинтеграции.

В этой книге я не пытаюсь дать исторический анализ конкретных событий, это – задача других исследований. В последующих главах процесс анализируется как бы в поперечном, а не продольном, временном разрезе. Моя цель – прийти к общим выводам на основе рассмотрения нескольких *тенденций перемен*, наблюдаемых во всех странах, отходящих от классической системы, воздерживаясь от уточнений, в каких именно странах проявляется каждая из этих тенденций, что ей предшествует и в каких условиях она развертывается. В сущности каждая группа явлений, названная здесь “тенденцией”, уже сама по себе является моделью. Каждая тенденция – это абстракция, отфильтрованная из множества исторических событий, происходивших в то или иное время в той или иной стране.

В известной мере часть третья книги по своему подходу отличается от части второй. В главах 3–15 внимание было сосредоточено на постоянных, устойчивых чертах классической системы. Такой подход

---

<sup>11</sup> В Венгрии партия поручила комитету экспертов, состоящему из руководителей предприятий и ученых-экономистов, подготовить проект экономической реформы 1968 г.

В 1985 г. в Советском Союзе для подготовки мероприятий реформы партийное руководство создало аналогичный комитет. Г.Х. Попов (1987б) сравнивает этот процесс с подготовкой “великих реформ” при императоре Александре II, которая также сопровождалась торгом между различными группами бюрократии.

Таблица 16.1

**Реформы и революции: хронологический обзор**

Страна	Годы реформ	Революция и пост-социалистическая трансформация		Важнейшие события
		как продолжение реформ	минуя стадию реформ	
Югославия	1949 –			1949 г.: Югославия порывает с советским блоком
отдельные республики Югославии	1949–1990	1990		1990 г.: первые многопартийные выборы в некоторых республиках
Венгрия	1953–1954			1953 г.: премьер-министр Имре Надь объявляет правительственную программу реформ
			1956	1954 г.: Надь отстранен от власти 23 октября 1956 г.: народное восстание 4 ноября 1956 г.: советская военная интервенция
	1963–1989	1989		1963 г.: политическая амнистия кладет начало смягчению репрессий 1989 г.: провозглашена многопартийная система
Советский Союз	1953–1964			1953 г.: смерть Сталина 1964 г.: отставка Хрущева, приход к власти Брежнева
	1985 –			1985 г.: приход к власти Горбачева
отдельные республики Советского Союза	1985–1990	1990		1990 г.: первые многопартийные выборы в некоторых республиках
Чехословакия	1968			Январь 1968 г.: начало “Пражской весны” Август 1968 г.: военная интервенция стран Варшавского договора
			1989	1989 г.: “Бархатная революция”
Китай	1978 –			1978 г.: Дэн Сяопин провозглашает политику реформ 1979 г.: начало приватизации сельского хозяйства
Польша	1980–1981			1980 г.: создание профсоюза “Солидарность” 1989 г.: соглашение “круглого стола” между коммунистическим правительством и “Солидарностью”
			1989	
Вьетнам	1987 –			1987 г.: провозглашена экономическая реформа
Восточная Германия			1989	1989 г.: падение Берлинской стены

*Примечание.* Эта таблица не претендует на полный охват событий; в ней просто выбраны некоторые из стран, представленных в таблице 1.1. Основным критерием отбора страны было наличие четкой информации, имевшейся на момент написания книги, для периодизации, введенной в данной главе. Страны расположены в хронологическом порядке – по мере наступления событий, знаменовавших собой отход от классической системы на путях реформы или революции. Правый столбец “важнейшие события” дан исключительно для объяснения дат, фигурирующих в таблице.

стал возможен ввиду того, что исследовалась зрелая система, которая за долгое время стабилизировалась. Предметом обобщения являлся период, имевший четко обозначенные временные границы. Между тем отход от классической системы представляет собой менее устоявшийся процесс исторических преобразований, которому еще только предстоит завершиться. Даже если говорить только о реформируемой системе, она находится в большем брожении, чем ее предшественница, ибо именно на данной стадии обнажаются все внутренние противоречия, свойственные классическому социализму. Поэтому целесообразно в центр внимания поставить тенденции движения и перемен, а также противодействующие им контртенденции.

## “СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ” УПРАВЛЕНИЯ

Первая тенденция парадоксальна. Хотя официальные заявления, новые постановления и общественные кампании создают впечатление решительных перемен, фактически основные черты классической системы остаются незатронутыми.

### 17.1. Общее описание тенденции

Инициаторы событий, в которых нашла свое воплощение рассматриваемая тенденция, руководствовались мотивами, описанными в параграфе 16.1: они осознали, что классическая система столкнулась с целым рядом серьезных внутренних противоречий, и поняли, что для устранения этих пороков необходимо что-то предпринять. И все же они оставались убеждены в правильности основных принципов классической системы, в ее превосходстве и полагали, что все трудности вызваны только (или, по крайней мере, в основном) неумением правильно и последовательно применять эти принципы. Система заработает значительно лучше, если некоторые второстепенные принципы, законы и институты заменить более эффективными и полнее воплощать в жизнь принятые решения, оставив неизменными основополагающие принципы.

Многие официальные решения и экономические исследования, поддерживающие изложенную выше линию аргументации, содержат призывы вроде: “улучшим нашу систему планирования”, “усовершенствуем организацию труда” и т.п. Создается впечатление, что система, о которой идет речь, достаточно хороша и в ее нынешнем виде, а после нескольких небольших корректировок станет вообще совершенной<sup>1</sup>. Подобные формулировки позволили некоторым авторам

---

<sup>1</sup> Э. Хонеккер, многолетний руководитель Восточной Германии, например, говоря о мероприятиях, направленных на создание комбинатов [см. 17.3], назвал их “наиболее важным шагом в области совершенствования хозяйственного механизма ГДР” (см. Jeffries I. and Meltzer M., eds. 1987, p. 57). Северокорейский лозунг гласит: “Используем полнее преимущества социализма, воплощаемого в нашей стране”.

Похожую формулу можно найти в сочинениях румынского диктатора Н. Чаушеску: “Тот факт, что трудящиеся критикуют некоторые отрицательные явления или ошибки, допущенные в различных сферах нашего общества, не означает, что они сомневаются в преимуществах социалистического общественного строя. Это – выражение желания трудящихся масс устранить такие недостатки, и подобные требования соответствуют заботе партии о совершенствовании форм и методов руководства обществом” (Ceausescu N., 1978, p. 41–42).

окрестить всю тенденцию как “совершенствование” управления (кавычки придают определению иронический смысл)<sup>2</sup>.

Все перемены, связанные с тенденцией совершенствования, не затрагивают глубочайшие основные черты системы, а именно, монополию партии на власть и отношения собственности. Возвращаясь к рисунку 15.1, можно сказать, что перемены происходят главным образом в блоке (3), но даже там они носят очень поверхностный характер. Преобладающую роль в основном сохраняет бюрократическая координация, главными рычагами которой остаются прямое управление и плановые задания. Все, на что направлены кампании по совершенствованию, касается второстепенных методов и институтов командной экономики. Изменения не модифицируют сколько-нибудь заметно правила поведения субъектов хозяйства<sup>3</sup>.

Обращаясь к истории отдельных стран, трудно уловить четкую временную связь между попытками усовершенствовать управление и реформами. В некоторых странах, например, в Венгрии и Советском Союзе, было несколько периодов, когда власти, приняв первоначально несколько постановлений в духе совершенствования, переходили к реформам. В других же странах, например, на Кубе, систематически провозглашали программы совершенствования, но никогда не шли дальше этого. В Восточной Германии прямо перешли от классической социалистической системы или, точнее, от неоднократно “усовершенствованной” ее версии, к постсоциалистической трансформации, вообще минуя стадию более глубоких и радикальных реформ.

В своем анализе мы не отделяем официальные и неофициальные предложения о совершенствовании от их интерпретации в решениях партии или постановлениях правительства, а также от последующего выполнения таких решений и постановлений. Обычно решения и постановления только отчасти отражают первоначальный замысел, а их реальное воплощение лишь частично соответствует принимавшимся решениям и постановлениям. Если одна попытка оказывается безрезультатной, приступают к следующей<sup>4</sup>. Однако кампании по

---

<sup>2</sup> Обзор этой тенденции см. Bauer T. (1987). Более подробный страновой анализ тенденции совершенствования см.: *Албания* – Schnytzer A. (1982, chap. 2); *Болгария* – McIntyre R.J. (1988, chap. 4) и Boyd M.L. (1990); *Восточная Германия и Румыния* – Granick D. (1975, parts 2 and 3).

<sup>3</sup> Читателей может ввести в заблуждение тот факт, что многие экономисты и политические деятели, защищающие стратегию совершенствования классической системы, для обозначения своих идей пользуются термином “реформа”. Почему бы нет? На его использование патент не выдан, и каждый трактует этот термин по своему разумению.

Как уже говорилось в параграфе 16.3, в данной книге термин “реформа” применяется в более узком смысле. Но это пояснение, ориентирующее читателя в терминологии, принятой в настоящей книге, не устраняет трудностей, связанных с идентификацией иных, зачастую противоречащих друг другу определений реформы, которые встречаются в потоке политических документов и научных исследований по данной проблеме.

<sup>4</sup> Г. Шрёдер удачно назвала систематически повторявшиеся с 1953 г. советские кампании совершенствования “каруселью реформ”. Одним из этапов этого процесса была про-

совершенствованию никогда не достигают поставленных целей, ибо реальные корни проблем лежат значительно глубже, и обычно поверхностные изменения их не затрагивают.

## 17.2. Реорганизации на верхнем уровне управления

Один из распространенных подходов заключается в следующем: если возникает нежелательное явление, следует назначить ответственных за его устранение. Иными словами, создается орган, которому поручается решение проблемы. Так, например, в Советском Союзе в 1986 г. была создана государственная организация, наделенная широкими полномочиями по контролю за качеством продукции (Госприемка). Ее деятельность свелась к постоянному вмешательству в процесс производства и выявлению положительных примеров, что привело к замедлению роста, но не решило ни одной проблемы, связанной с качеством. Такие проблемы классической системы, как дефицит и низкое качество продукции, имеют слишком глубокие причины, чтобы их можно было преодолеть распоряжением государства или созданием органа, ответственного за их решение.

Всевозможные кампании по реорганизации проводятся регулярно. Они особенно наглядно свидетельствуют о том, что мы имеем дело с имитацией деятельности и показными реформами, призванными создать впечатление перемен. Отношения собственности остаются в неприкосновенности, а с ними – и прямое бюрократическое управление как основной механизм координации общественного производства. В центре внимания находятся всего лишь формы организации. Когда речь идет о неповоротливости и медлительности управления, часто выдвигается следующая аргументация: между высшим руководством и низшим исполнительным уровнем иерархии находится слишком много звеньев, поэтому органы власти и предприятия нужно приблизить друг к другу. Иногда для этого дробят министерства, полагая, что таким образом удастся обеспечить прямое управление подчиненными фирмами. Иногда прибегают к прямо противоположным мерам: министерства укрупняют с тем, чтобы они сосредоточились на действительно крупных проблемах, меньше вмешивались в повседневную деятельность предприятий и лучше координировали работу различных подотраслей и фирм. Такое чередование слияний и разукрупнений вышестоящих органов иллюстрируется в таблице 17.1.

---

грамма 1965 г., которую часто называют “реформой Косыгина”, по имени предложившего ее тогдашнего советского премьера. Более подробно описание советских кампаний совершенствования, включая реформу Косыгина, см.: Schroeder G.E. (1979) и Bornstein M. (1985). К кампаниям совершенствования в начале эпохи Горбачева мы обратимся позже [см. 17.4].

Особенно обширна литература, посвященная предложениям и кампаниям совершенствования в Восточной Германии. См., например, Keren M. (1973), Leptin G. and Melzer M. (1978).

Таблица 17.1

**Количество высших органов управления  
экономикой в Советском Союзе**

Год	Число экономических министерств	Число экономических комитетов и управлений	Общее число экономических органов
1939	21	–	21
1947	33	–	33
1958	13	11	24
1963	6	45	51
1966	41	12	53
1975	52	14	66
1979	55	20	75
1984	56	22	78
1986	51	27	78
1987	52	28	80
1989	48	30	78

*Источник:* составлено для этой книги К. Крюгер на основе следующих публикаций: 1939 и 1947 гг. – Nove A. (1969, p. 267, 295); все остальные данные – *Directory of Soviet Officials: National Organizations* (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1958, 1963, 1966, 1975, 1979, 1984, 1986, 1987 and 1989).

В условиях бюрократической координации обязательно должны существовать какие-то органы, связанные с выполнением определенных функций (управление финансами, трудом, техническим развитием и т.п.), и другие органы, вплотную занимающиеся территориальными (региональными) проблемами. Одним из видов “реорганизационного зуда” является периодическая смена предпочтений – на первый план выдвигается то функциональный, то территориальный принципы управления. Например, Хрущев в 1957 г. вдруг реорганизовал все управление советской экономикой по территориальному принципу. Позже, в период Брежнева–Косыгина провели новую реорганизацию, вернувшись к функционально-отраслевому принципу. Реорганизации по территориальному принципу будут рассмотрены позже [см. 18.4].

### 17.3. Слияние фирм

Реорганизации происходят не только на высшем, но и на более низких уровнях. Главной тенденцией здесь является слияние фирм в государственном и кооперативном секторах. Некоторые показатели, небезынтересные в плане международных сравнений, представлены в таблицах 17.2, 17.3 и 17.4.

Таблицы свидетельствуют, что концентрация производства в социалистических экономиках значительно выше, чем в капиталистических. Это

Таблица 17.2

**Распределение промышленных фирм по размеру:  
международное сравнение, 1970 г.**

	Социалистиче- ские страны <sup>а</sup>	Капиталисти- ческие страны <sup>б</sup>
<i>Обрабатывающая промышленность</i>		
1. Средняя численность занятых на одной фирме, человек	197	80
2. Доля занятых на крупных фирмах <sup>в</sup> , %	66	32
<i>Текстильная промышленность</i>		
1. Средняя численность занятых на одной фирме, человек	355	81
2. Доля занятых на крупных фирмах, %	75	17
<i>Черная металлургия</i>		
1. Средняя численность занятых на одной фирме, человек	2542	350
2. Доля занятых на крупных фирмах, %	95	79
<i>Машиностроение</i>		
1. Средняя численность занятых на одной фирме, человек	253	82
2. Доля занятых на крупных фирмах, %	61	28
<i>Химическая промышленность</i>		
1. Средняя численность занятых на одной фирме, человек	325	104
2. Доля занятых на крупных фирмах, %	79	35
<i>Пищевая промышленность</i>		
1. Средняя численность занятых на одной фирме, человек	103	65
2. Доля занятых на крупных фирмах, %	39	16

*Источник:* Ehrlich É. (1985a, p. 278–83).

<sup>а</sup> Выборка включает Чехословакию, Восточную Германию, Венгрию и Польшу.

<sup>б</sup> Выборка включает Австрию, Бельгию, Францию, Италию, Японию и Швецию.

<sup>в</sup> К крупным отнесены фирмы с численностью персонала свыше 500 человек.

объясняется несколькими причинами. Хотя феномен экономии на масштабах производства благоприятствует его концентрации и в условиях капиталистической экономики, в ней имеются факторы, действующие и в противоположном направлении, которые снижают эффективность при чрезмерных масштабах производства, что позволяет малым и средним фирмам постоянно выживать и успешно функционировать наряду с крупными. Свободное частное предпринимательство обеспечивает непрерывное вхождение в рынок новых мелких и средних фирм. Главным регулятором распределения предприятий по размеру является естественный отбор, происходящий в условиях рыночной конкуренции. Некоторое влия-



Таблица 17.3

**Распределение строительных фирм по размеру:  
международное сравнение, годы близкие к 1980 г.**

	Доля фирм в общей численности занятых в строительстве, %		
	фирмы с чис- лом занятых менее 10	фирмы с чис- лом занятых от 10 до 499	фирмы с чис- лом занятых 500 и более
<i>Социалистические страны</i>			
Восточная Германия	–	21,0 <sup>a</sup>	79,0
Венгрия	14,6	15,4	70,0
Польша	8,7	15,1	76,2
<i>Капиталистические страны</i>			
Австрия	2,4	74,9	22,7
Дания	41,8	51,5	6,7
Финляндия	13,3	66,7	20,0
Франция	48,3	47,1	4,6
Ирландия	16,6	56,2	27,2
Нидерланды	17,3	71,8	10,9
Великобритания	28,1	45,2	26,7
Западная Германия	11,6	81,1	7,3

*Источник:* составлено для этой книги П. Михальи на основе: United Nations (1986a, table IV.6) и сообщений непосредственно из Секретариата ООН.

<sup>a</sup> Фирмы с числом занятых от 1 до 499 человек.

Таблица 17.4

**Размер фирм в Восточной и Западной Германии, 1988 г.**

Отрасль	Численность занятых на одной фирме	
	в Восточной Германии <sup>a</sup>	в Западной Германии
Химическая промышленность	1419	296
Производство строительных материалов	712	71
Электротехника и электроника	1554	333
Пищевая промышленность	480	125
Легкая промышленность	671	95
Общее машиностроение, автомобильная промышленность	838	217
Металлургия	3209	474
Текстильная промышленность	1301	169
Промышленность, всего	893	190

*Источник:* Schnabel C. (1991, table 3).

<sup>a</sup> Без учеников.

Таблица 17.5

**Слияние фирм в Восточной Германии, 1950–1970 гг.**

Годы	Число фирм, %	Количество занятых, %
1950	100	100
1960	68	135
1970	49	138
1980	19	150
1987	13	153

*Источник:* Bannasch H.-G. (1990, table 2). Воспроизводится с разрешения издательства Kleuver Academic Publishers.

*Примечание.* В таблице приведены данные по обрабатывающей промышленности.

ние может оказывать и бюрократическое вмешательство государства, которое стремится противостоять тенденции к чрезмерной концентрации. Во многих странах приняты законы, не допускающие возникновения монополий и картелей и осуществления определенных видов слияний. Кроме того, некоторые группы мелких предпринимателей – фермеров, самостоятельно занятых ремесленников и т.п. – получают государственную поддержку в форме субсидий или налоговых и таможенных льгот.

Классическая социалистическая система создает совершенно иную ситуацию, прежде всего, вследствие изменения отношений собственности. Естественная замена выживших мелких и средних фирм вновь вступившими на рынок прекратилась. Новые государственные предприятия создаются крупными с самого начала. К тому же позже они становятся объектом слияний – в силу бюрократического вмешательства, а не под действием рыночных сил [см. 7.3]. Подобные действия бюрократии определяются несколькими мотивами [см. 5.5, 9.4]<sup>5</sup>, из которых здесь выделим лишь один: слияния делают профиль деятельности фирм более отчетливым. Чем меньшим числом фирм приходится управлять, тем легче организовать контроль и мониторинг. Действительно, с точки зрения управления идеальным было бы вовсе устранить всякое дублирование в производстве и создать совершенные монополии<sup>6</sup>. Таким образом мероприятия по слиянию фирм логично укладываются в тенденцию классической системы к “совершенствованию”.

<sup>5</sup> В слиянии заинтересованы не только высшие руководители, но и директора предприятий, поскольку таким образом они усиливают свои экономические и политические позиции. По Венгрии см. Szalai E. (1982, 1989); по Польше – Winiecki J. (1989).

<sup>6</sup> В Советском Союзе монополии получили развитие в нескольких отраслях. См.: McKinnon R.I. (1990a), Цапелик В. и Яковлев А. (1990).

В предельной форме объединение фирм и создание монополий проявилось в Восточной Германии, где так называемые комбинаты включали все хозяйственные единицы целых подотраслей или подотрасль отдельного региона. См. Bryson P.J. and Melzer M. (1987), Cornelsen D. (1990), Gössmann W. (1987).

Таблица 17.6

**Распределение фирм по размеру в Венгрии**

	Доля фирм различного размера, %		
	1958 г.	1964 г. <sup>a</sup>	1968 г.
Малые фирмы (менее 100 работников)	27,9	13,6	11,2
Средние фирмы (101–1000 работников)	62,1	57,0	54,2
Крупные фирмы (больше 1000 работников)	10,0	29,4	34,6

*Источник:* Schweitzer I. (1982, p. 35).

<sup>a</sup> Наиболее широкая кампания слияний проводилась в 1962–1964 гг.

Слияние фирм часто подменяет более глубокие и радикальные реформы. Именно так дело обстояло, например, в Восточной Германии. Таблица 17.5 показывает, что здесь концентрация происходила непрерывно. В Венгрии этот процесс особенно усиливался, когда противники перемен пытались ограничиться им, чтобы иметь повод отложить проведение настоящих реформ. Результаты таких кампаний по слиянию предприятий, которые непосредственно предшествовали реформам 1968 г., показаны в таблице 17.6. Подобные явления наблюдались и в других социалистических странах.

## 17.4. Развитие планирования и директивного управления

Важным направлением совершенствования, помимо реорганизации, является преобразование методов планирования и директивного управления. Из множества предложений, экспериментов и реальных мер можно выделить несколько характерных тенденций.

Многие ученые выступают с инициативой использовать при составлении планов математические методы и ЭВМ<sup>7</sup>. Эта инициатива встречает одобрение, и многие работники плановых органов сотрудничают с учеными в попытках реализовать ее. В некоторых социалистических странах в составе центральных плановых органов были созданы специальные подразделения, занимающиеся практическим применением математических методов. Подробное описание этой тенден-

<sup>7</sup> Из пионерных работ см.: в Советском Союзе – Kantorovich L. V. [1937] (1960, 1965), Немчинов В. С., ред. (1965), Федоренко Н. П., ред. (1975); в Венгрии – Bródy A. (1964, 1969a), Kornai J. and Lipták T. (1965), Kornai J. (1965).

О западных подходах к использованию математических методов в планировании см. Leontief W. (1953a, 1953b) и Malinvaud E. (1967).

Обзор и оценка используемых методов дается в следующих работах: Ellman M. (1973), Heal G. M. (1973), Sutela P. (1984, 1991), Zauberman A. (1975, 1976).

ции, а также научных и практических достижений и неудач в этой области выходит за рамки данной книги. Математические методы, теоретические и эконометрические модели и компьютеры применяются при любой системе в ходе подготовки решений на всех уровнях – высшем, среднем и низшем<sup>8</sup>. В этой связи упомянем кратко лишь об экспериментах, тесно связанных с классическими методами планирования и направленными на совершенствование последних.

Первопроходцы математического планирования надеялись на благожелательное отношение к их методам. Тем большим было их разочарование, когда занимавшаяся планированием бюрократия, часто опиравшаяся на сугубо ориентировочные расчеты, отвергла их изощренный, тонкий инструментарий как нечто совершенно чуждое. И это сопротивление можно понять, если иметь в виду не ее провозглашенные принципы, а реальную социальную природу процесса планирования. Политическое руководство отнюдь не намерено раскрывать свои истинные политические цели в форме “функций благосостояния” и “приоритетов планирования”. Все работники планирующих органов укрепляют свои позиции в процессе вертикального и горизонтального торга, утаивая одну часть информации и искажая другую (в сторону преувеличения или преуменьшения), в соответствии с собственными интересами. Полная открытость весьма затруднила бы их жизнь. Ведь целью их расчетов является отнюдь не достижение “общественного блага”, а обоснование собственной точки зрения. Объективная внешняя проверка и сопоставление их данных, прежде чем они введены в компьютеры, может этому только помешать. Их манипуляции становятся невозможны в свете неумолимой логики системы математических уравнений.

Предположим на мгновение, что использование математических методов не встречает сопротивления. Но и в этом случае даже самые совершенные современные ЭВМ не могут согласованно обработать миллионы параметров национальной экономики. Единственный “компьютер”, которому это по силам, – рынок. Тех, кто надеялся заменить рынок математикой и компьютерами, неизбежно ожидало разочарование<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> В социалистических странах распространение математических методов экономического анализа, включая работы по математическим моделям планирования, могло сломить интеллектуальную монополию марксистской политической экономии и познакомить экономистов с современными течениями мировой экономической науки. Это заставило практических работников уважать не омертвевшие догмы, а строгие логические взаимосвязи, факты и данные. Использование математических методов независимо от роли, которую они сыграли в сохранении или преобразовании прежней методологии планирования, оказалось полезным в той мере, в какой они поколебали идеологические догмы.

<sup>9</sup> На деле не так уж много ученых в лагере сторонников математического планирования уповали на это. Я сам сыграл ведущую роль в разработке и применении первых плановых моделей в Венгрии, но никогда не питал тех иллюзий, которые Э. Нойбергер удачно назвал “компутопией” (Neuberger E., 1966).

Еще одной тенденцией совершенствования планирования является попытка пересмотреть систему плановых показателей<sup>10</sup>. Представители этого направления обращают внимание на недостатки чрезмерной централизации и достоинства децентрализации. Многие предложения и основанные на них решения предполагают использование показателей, отличных от применявшихся ранее<sup>11</sup>. При этом их разработчики не выступают ни за, ни против сохранения директивного, командного характера плановых заданий. Их беспокоит лишь, что следует предписать. Вот некоторые примеры<sup>12</sup>.

1. Число обязательных показателей плана следует сократить. Необходима более высокая степень агрегирования, но меньшее число укрупненных показателей должно выполняться неукоснительно.

2. Следует чаще применять стоимостные и реже – натуральные показатели, поскольку последние требуют более активного вмешательства “сверху”.

3. Система плановых заданий не должна строиться “от достигнутого”, ибо это не стимулирует максимальное использование возможностей и потворствует фальсификации отчетов.

4. При классической системе главный плановый показатель – объем валовой продукции, общий выпуск. Именно с помощью этого показателя власти стараются побудить производителей к количественному росту. Но при этом поощряется выпуск материалоемкой и дорогой продукции. Поэтому приоритет следует отдать другим показателям, таким, как чистая продукция или прибыль фирмы.

Обычно предложения по изменению системы плановых показателей увязывают с новой схемой поощрений за их выполнение<sup>13</sup>. Во многих случаях это сопровождается рекомендацией укреплять горизонтальные связи между предприятиями с помощью долгосрочных договоров между ними.

Все эти предложения лишь заменяют устаревшие, надуманные схемы сбора и обработки информации, принятия и выполнения решений новыми, столь же искусственными. На практике фирмы могут обойти любую схему, и если в порядке эксперимента вводится какая-то новая

<sup>10</sup> Обсуждавшиеся выше усилия по внедрению математических методов планирования и рассматриваемые теперь попытки улучшить систему плановых показателей представлены здесь как самостоятельные тенденции. В действительности, они не исключают друг друга и часто возникают параллельно или во взаимосвязи друг с другом.

<sup>11</sup> Здесь следует упомянуть эксперименты в некоторых социалистических странах, направленные на разработку долгосрочных (на 15–20 лет) планов. Однако методология разработки годовых и пятилетних планов, а также связанные с ними механизмы регулирования оставались без изменений. Уже по одной этой причине их можно с полным основанием отнести к тенденции “совершенствования”.

<sup>12</sup> Обзор дискуссий см. Kovács J.M. (1990, с обширной библиографией) и Szamuely L. (1982, 1984).

<sup>13</sup> Характерным примером тенденции “совершенствования” является введение “новой экономической системы” в Восточной Германии в 1963 г., согласно которой преобразование системы плановых показателей сочеталось с новыми принципами стимулирования (см. Leptin G. and Melzer M., 1978).

формула – они найдут способ обойти и ее. Когда вышестоящий орган фокусирует свое внимание на одном показателе, фирмы добиваются улучшения этого “главного на сегодняшний день” показателя в ущерб другим, на которые обращается меньше внимания. Ничего подобного не может происходить в действительно конкурентной рыночной экономике. Там, если какая-то фирма оплошает и упустит свой шанс, другие немедленно воспользуются им в надежде получить прибыль. Свободное вхождение в рынок и соперничество – вот истинные инспектора, которых не заменить никакими бюрократическими контролерами.

Последнее из перечисленных выше предложений – сделать “главным обязательным показателем” прибыль фирмы – выглядит наиболее радикально, ибо оно напоминает капиталистическую формулу стимулирования<sup>14</sup>. В действительности тот факт, что субъекты хозяйства максимизируют свою прибыль, вовсе не является наиболее важной чертой рыночного механизма, основанного на частной собственности. Главное в нем – децентрализация, свобода вхождения в рынок и свободная конкуренция.

Поскольку условия для реальной децентрализации отсутствуют, предложения и корректировки в данном направлении, которые были перечислены выше в пунктах (1–4), не укладываются во внутреннюю логику бюрократической координации. Если ячейки сети плановых показателей и дополняющих их процедур прямого бюрократического управления становятся шире, легче реализовать собственные интересы, противоречащие намерениям центральных органов. Как только опыт подтверждает этот вывод, возникает тенденция, противоположная “совершенствованию”, – появляются предложения об усилении, а не ослаблении централизации. Ячейки бюрократической сети должны быть уменьшены, чтобы ничего не могло проскочить через них. Если тот или иной агрегированный показатель можно обойти, вместо него следует вводить все более и более детализированные показатели. Если какое-то постановление носит слишком общий характер, необходимо выпустить другие, конкретизирующие его инструкции. И если существующий аппарат не справляется со всеми своими задачами регулирования, нужно создать дополнительные органы.

Для бюрократической координации наиболее эффективный путь к самосовершенствованию – это стремление к завершенности, попытка

---

<sup>14</sup> Большое внимание во всем мире привлекли предложения Е. Либермана (Liberman E.G. [1962] 1972), который исходил из того, что схема стимулирования предприятий должна быть увязана с их прибылью. Предложения Либермана дали толчок к проведению ряда непоследовательных мер в период правления Косыгина–Брежнева, которые, впрочем, привели к некоторым частичным изменениям. В рамках классификации, используемой в данной книге, концепцию Либермана можно поставить где-то между тенденцией “совершенствования” и наивной тенденцией “рыночного социализма” [см. 21]. Поэтому она рассматривается в обоих случаях.

О предложениях Либермана см.: Bornstein M. (1985), Hewett E.A. (1988), Schroeder G.E. (1979).

охватить все детали, энергично добиваясь выполнения принятых решений и ужесточая дисциплину. Именно такая политика проводилась в Советском Союзе не только при Андропове, но и в начале эпохи Горбачева, когда началась кампания борьбы с прогулами и пьянством, мешающими поддерживать трудовую дисциплину.

Сопоставляя исторический опыт отдельных социалистических стран, приходишь к выводу, что тенденция совершенствования имела для них различные последствия. Там, где политическая структура классической системы была абсолютно жесткой, а догмы официальной идеологии не подлежали обсуждению (как, например, в Восточной Германии и Чехословакии в 70-е годы), псевдореформаторский процесс совершенствования укрепил позиции консервативных сил. Он вводил в заблуждение недовольных, но не потерявших веры в систему членов аппарата, создавая у них впечатление происходящих перемен, хотя эти перемены были чистой видимостью. Иная ситуация сложилась в Венгрии в 60-е годы и в Советском Союзе в начале эпохи Горбачева, когда произошло некоторое ослабление жесткости политической структуры, а сам правящий аппарат стал критичнее относиться к прошлому. И хотя всевозможные кампании, направленные на “совершенствование”, и там не могли решить существующих проблем, их неудачи постепенно открыли людям глаза, подорвав веру в восхвалявшую себя официальную идеологию классической системы.

Тенденции к более глубоким и более радикальным, чем совершенствование классической системы, переменам появились именно в тот момент, когда даже руководящие круги осознали, что никакие реорганизации, никакие модификации системы плановых заданий, никакие жесткие меры, направленные на укрепление дисциплины не помогут справиться с непрерывно нарастающими трудностями.

### **17.5. Организационная структура в постсоциалистической системе: предварительные соображения**

Отправным пунктом постсоциалистической трансформации системы является состояние дел, унаследованное от социализма, в том числе – сложившаяся структура институтов и организаций. Одним из результатов тенденции совершенствования явилось то, что концентрация производства стала значительно более высокой, чем если бы распределение предприятий по размерам подчинялось естественному отбору рынка. Иногда та или иная государственная фирма приобретала полную монополию в обширной сфере производства или торговли. И если даже фирма не являлась настоящим монополистом, то искусственные слияния между фирмами закрепляли за ней значительно бóльшую долю рынка, чем это было бы возможно в условиях настоящей рыночной

конкуренции. Все эти искусственные меры мешают разукрупнению предприятий, что препятствует процессу приватизации [см. 19.7] и возникновению подлинно конкурентной среды.

В известном смысле аналогичная проблема возникает и в сфере государственной администрации. Кампании совершенствования породили множество новых центральных органов, упорно борющихся за свое сохранение, и это препятствует решению одной из задач постсоциалистической трансформации – сократить государственный аппарат.

В другом отношении, тенденция совершенствования оставляет более благоприятное наследство. Как уже отмечалось, попытки внедрить математические методы планирования не могли привести к радикальному улучшению функционирования системы. Но они, по крайней мере, имели общеобразовательное значение. Вырастает новое поколение экономистов, обладающих современными познаниями в математике, статистике, эконометрике, компьютерной технологии и, по меньшей мере, знакомых с современной западной экономической литературой<sup>15</sup>. Вместе взятые они обладают интеллектуальным багажом, более подходящим для решения задач, стоящих перед экономистами в условиях постсоциалистической системы.

---

<sup>15</sup> Стоит подчеркнуть, что в Венгрии, Польше и позже в Советском Союзе среди радикальных реформаторов важную роль играли экономисты, которые на прежних этапах своей карьеры были поглощены изучением экономико-математических методов.



Если в главе 17 были описаны псевдореформаторские тенденции, то последующие главы посвящены тенденциям, связанным с истинным реформированием. Начнем с тенденции к политической либерализации. Какие формы она принимает и какие силы вызывают ее появление? И, что не менее важно, – насколько активны силы, стремящиеся ослабить или вовсе преодолеть рассматриваемую нами тенденцию? Соотношение между силами, ратующими за либерализацию и противодействующими ей, в разных странах и в разные периоды неодинаково. В задачу этой книги не входит обстоятельный анализ конкретных ситуаций, мы сосредоточимся на ситуациях и конфликтах, которые можно считать наиболее типичными.

Напомним основной вывод главы 15: главную роль в становлении и укреплении классической системы играет специфическая политическая структура; именно она представляет собой самое важное звено цепи причинно-следственных связей, объясняющих характер системы. Из этого логически следует, что степень радикальности перемен в политической структуре определяет, насколько далеко вся система может отойти от своей классической формы.

В соответствии с терминологией, принятой в научных трудах по проблемам социалистических стран, а также в политических выступлениях, изменения в структуре власти и в официальной идеологии называются политической реформой, если они (эти изменения) достаточно очевидны и существенны, но все-таки находятся где-то на полпути к установлению подлинной политической демократии<sup>1</sup>. Это согласуется с ранее предложенным мной определением реформы [см. 16.3]. Если в данном звене происходят по-настоящему радикальные перемены, речь должна идти уже не о реформе, а о революции. Мы кратко остановимся на этом в конце данной главы.

Политические и экономические реформы тесно взаимосвязаны. Но необходимость углубления анализа требует выделить политическое звено из этой совокупности взаимодействий и рассмотреть его особо.

### **18.1. Монополия на власть**

Однопартийная система сохраняется до тех пор, пока все происходящее внутри системы остается в рамках реформ, не переходя в разряд револю-

---

<sup>1</sup> Дискуссию о возможностях и пределах политической реформы в Советском Союзе см.: Åslund A. (1989), Bialer S. (1980), Connor W.D. (1975), Cohen S.F. (1984, 1985), Colton T.J. (1986), Goldman M.I. (1987); работы с акцентом на внешнюю политику – Pipes R. (1984a, 1984b), Shulman M.D. (1966).

ционной политической трансформации. Монополия коммунистической партии на власть по-прежнему непоколебима. Не претендуя на то, чтобы полностью исчерпать тему, остановлюсь на нескольких наиболее важных сторонах власти и некоторых проявлениях ее монопольного характера.

1. *Назначения.* На стадии реформ, как и прежде, при классической системе, партия решает, кто займет все важные посты. Это относится не только к аппарату самой партии, но и к наиболее высоким постам в государстве, экономике, правоохранительных органах и массовых общественных организациях.

Система номенклатуры в своей основе сохраняется [см. 3.2]<sup>2</sup>. Хотя формально при многих процедурах подбора кадров используется механизм самоуправления, когда представители местных органов власти (советов, управ, коммун) выбираются населением, руководители государственной администрации – парламентом, а руководители массовых организаций – их членами, фактически выдвижение кандидатов или, по крайней мере, одобрение их выдвижения, остается в руках партии, действующей заодно с другими ветвями бюрократии<sup>3</sup>.

Трудно сказать, в какой мере новое явление – парламентские выборы с несколькими кандидатами – согласуется с обрисованной выше картиной. В одних случаях это, скорее, имитация, ибо “конкурирующих” кандидатов отбирает партийная организация из числа тех, кто поддерживает ее линию. В других случаях в ходе парламентских выборов официально кандидату приходится бороться с реальным оппонентом, предлагающим альтернативную политику. Такие оппоненты включаются в предвыборную кампанию либо по своей инициативе, либо выдвигаются каким-то полулегальным движением<sup>4</sup>. В парламентах появляются депутаты, выражающие собственное мнение по рассматриваемым вопросам, не только критикующие официальную политику, но и голосующие в некоторых случаях против предложений партии и государства. Конечно, парламентское большинство надежно остается за официально выдвинутыми депутатами, так что решениям правительства обеспечено необходимое утверждение. И тем не менее можно сказать, что участие в выборах независимых кандидатов, их избрание и последующая деятельность в парла-

---

<sup>2</sup> В Венгрии такой порядок сохранялся свыше 30 лет после первой волны реформ, начавшейся в 1953 г. В 1985 г. доля членов партии в аппарате местных органов власти была следующей: в столичных и окружных советах – 99%, в городских муниципальных советах – 96%, в муниципалитетах крупных сел – 91%, в сельских советах – 79% (см. Horváth T.M., 1988, p. 92).

Проведенное в Польше обследование выявило, что в 1986 г. члены коммунистической партии составляли 88% руководящего персонала государственных органов власти и предприятий (см. Wasilewski J., 1990, p. 750).

<sup>3</sup> Стоит отметить, что хотя за партией все еще остается последнее слово при назначении, доля беспартийных, занимающих важные посты, увеличивается. В период реформ коммунистическое руководство хочет показать, что беспартийные тоже имеют шанс продвинуться по ступеням иерархии.

<sup>4</sup> Именно так обстояло дело на выборах 1985 г. в Венгрии и 1989 г. в Советском Союзе.

менте – это новое явление, которое выглядит как выходящее за рамки реформы социалистической системы и “намечает” первые, пока еще не очень четкие, контуры подлинной парламентской демократии. Когда такие представители, критически относящиеся к власти, организуются в группы, появляются зачатки многопартийной системы [см. 18.4], а это уже можно отнести к числу перемен революционного характера<sup>5</sup>.

2. *Управление с помощью постановлений.* Важной приметой существования монополии на власть является неразделенность законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти. Бюрократия не подчинена представительной власти, и граждане не могут опротестовать решения бюрократии в суде. В главном ситуация на стадии реформ по сравнению с классической системой не изменилась. Управление страной по-прежнему основывается на постановлениях партийных органов, хотя формально эти постановления могут принимать вид законов, одобренных парламентом. До тех пор, пока правящая партия сохраняет в парламенте абсолютное большинство, ее решения проходят почти автоматически<sup>6</sup>. Некоторые постановления и ведомственные инструкции противоречат законам, принятым парламентом. Все еще действуют многочисленные секретные распоряжения и правила.

В ходе дискуссий о реформах, особенно на поздней стадии процесса, часто выдвигается требование построить *правовое государство*. Главный его критерий – никто и ничто не может быть выше закона. В этом узком смысле не только государство классической системы, но и государство на этапе реформ не выдерживает испытания “на конституционность”. Партия все еще выше закона, более того, можно сказать, что и весь бюрократический аппарат не подчинен закону. Наоборот, закон приспособлен к воле администрации.

3. *Контроль над силовыми структурами.* Учреждения партии-государства по-прежнему контролируют армию, полицию, полувоенные дружины и органы исправительной системы. Право распоряжения ими не делится ни с кем. Партийное руководство решает все важные кадровые вопросы, связанные с увольнением и назначением на более высокие посты в силовых структурах. Точно так же партийное руководство определяет размеры бюджетной поддержки и материальных ресурсов, выделяемых силовым структурам. Роль парламента в этих вопросах остается формальной – депутаты не располагают даже самой элементарной информацией.

О том, что реформы останавливаются на полпути к подлинной политической либерализации, ясно свидетельствует тот факт, что коммунистические власти сохраняют свою способность использовать вооруженные силы для внешней агрессии и для подавления волнений

---

<sup>5</sup> Подобные перемены можно было наблюдать в советском парламенте в 1989–1990 гг.

<sup>6</sup> Именно такой автоматизм и подрывается появлением в парламенте независимых депутатов.

внутри страны<sup>7</sup>. Ни до, ни после этих акций власти не нуждаются в парламентском одобрении решения использовать вооруженные силы (в присутствии организованных политических групп или оппозиционных движений, которые могли бы проголосовать против такого решения). Итак, партийное руководство по-прежнему имеет в своем распоряжении все силовые структуры. Если применить ленинскую теорию государства к социалистической системе, можно сказать, что главный вопрос власти – это как раз контроль над “репрессивными органами”. Фактически, в данном отношении нет особых различий между системами классического и реформируемого социализма<sup>8</sup>.

## 18.2. Ослабление репрессий

Если в предыдущем параграфе рассматривались наиболее важные черты политической системы, не подвергшиеся основательным изменениям на стадии реформ (сохранение монополии на власть), то в параграфах 18.2–18.5 речь пойдет о характеристиках, претерпевших существенные изменения.

Первое изменение – ослабление репрессий<sup>9</sup>. При классической системе не только ее враги, но и приверженцы жили в постоянном страхе перед возможностью ареста, заключения в тюрьму, пыток и казни. Даже функционеры, преданно служившие системе, попадали в число приговоренных по ложным, надуманным обвинениям. Это – одно из явлений, которое затрудняет сохранение классической системы в ее первоизданном виде. В период реформ ситуация меняется: лояльным представителям бюрократии больше не приходится опасаться репрессий. Такая уверенность имеет неоднозначные последствия. С одной стороны, она ослабляет напряженность в недрах бюрократии, что способствует стабилизации процесса реформ, но, с другой, – предоставляет ей большую свободу критических высказываний и действий, ослабляя тем самым

---

<sup>7</sup> В качестве примера, подтверждающего этот вывод, напомним о двух важных исторических событиях. В разгар процесса внутренних реформ венгерское руководство смогло направить вооруженные силы для участия в составе сил Варшавского договора в подавлении реформ в Чехословакии в 1968 г. Польское руководство в 1981 г. приостановило и обратило вспять процесс реформ, мобилизовав армию и полицию и введя чрезвычайное положение. Кроме того, в Китае, Советском Союзе и Югославии военные и полицейские подразделения неоднократно использовались для подавления национальных движений за автономию, протестов против официальной политики – и все это уже на стадии реформ.

<sup>8</sup> Имеется немало признаков усиления роли военного командования в аппарате партии-государства в период реформ в Советском Союзе и Китае, но даже и в этих странах военные не стали самостоятельной политической силой.

<sup>9</sup> После смерти Сталина репрессии были ослаблены и в большинстве стран, которые в других отношениях не вступили на путь реформ и либерализации и остались в основном в рамках классической системы.

одну из главных скрепляющих сил классической системы – железную дисциплину, поддерживаемую страхом.

Репрессиям по-прежнему подвергаются противники принятого политического курса, особенно, если они пытаются создать организации, не связанные с официальной политической властью и тем более противодействующие ей<sup>10</sup>.

Некоторые из методов классической системы все еще могут применяться против отдельных лиц: член партии может получить партийное взыскание или быть исключенным из нее; любой противник существующей власти должен быть готов к тому, что потеряет работу, будет арестован, заключен в тюрьму, отправлен в ссылку или принудительную эмиграцию и т.п. Митинги и демонстрации разгоняются, объединения и газеты запрещаются. Конечно, все эти методы используются реже, чем при классической системе, и не столь беспощадно. Прибегая к различным репрессивным мерам, власти уделяют больше внимания соблюдению юридических формальностей, что способствует дальнейшему ослаблению репрессий.

Изменениям в полицейской, судебной и тюремной практике предшествует (или сопутствует) осуждение прежних крайних форм репрессий. Вехой в разоблачении чудовищных преступлений периода террора в Советском Союзе явилась знаменитая речь Хрущева в 1956 г.<sup>11</sup>, и хотя ее зачитывали лишь на закрытых партийных собраниях, слухи о ней широко распространились. Начало было положено реабилитацией осужденных при Сталине и освобождением из лагерей тех, кто сумел выжить. Вторая волна разоблачений гораздо более широкого круга жестокостей и террора началась с приходом к власти Горбачева<sup>12</sup>. Аналогичные события происходили в Восточной Европе и Китае.

Эти события затронули чувства не только тех, кто пережил репрессии, и родственников невинно погибших. Они глубоко потрясли многих искренних приверженцев системы, которые сами не пострадали от репрессий. В главах 3 и 4, посвященных структуре власти и идеологии, подчеркивалось, что большинство членов партии и бюрократической номенклатуры действуют с полной верой в справедливость своего дела,

---

<sup>10</sup> Бюрократия все еще сохраняет жесткий контроль над осуществлением основных политических свобод: проведением демонстраций, созданием новых объединений и выпуском новых газет, а зачастую даже использованием множительной техники.

<sup>11</sup> Секретную речь Хрущева в переводе на английский см.: Whitney T.P., ed. (1963).

<sup>12</sup> В 80-е годы в Советском Союзе появилось множество документальных материалов о последствиях сталинского террора – не только в полулегальном “самиздате”, но и в открытых публикациях. Особо следует упомянуть фундаментальный труд Р.А. Медведева, который позже был опубликован и на английском (Medvedev R.A., 1989).

Произошла и официальная реабилитация жертв террора. Переломной явилась принятая в 1988 г. партийная резолюция, посмертно восстановившая в партии Н. Бухарина и его соратников. Бухарин, одно время возглавлявший Коминтерн и наряду с Троцким находившийся в оппозиции Сталину, был казнен в 1938 г. после одного из печально знаменитых показательных судебных процессов, получивших всемирную огласку.

с благими намерениями. Многие из них пережили глубокую душевную травму, осознав себя соучастниками – пусть невольными – чудовищных преступлений. Моральный кризис вышел за пределы слоя интеллигенции и распространился на многих функционеров, которые почувствовали себя обманутыми и виновными в том, что позволили вести себя по неправильному пути. Они хотят открыть новую, чистую страницу в истории социализма. Эта группа “коммунистов-реформаторов”, действующая в рядах функционеров [см. 18.4] и интеллигенции, играет очень важную роль в разворачивании процесса реформ.

Ослабление репрессий является переменной, фундаментальное значение которой, будучи осознанным, дает ключ к анализу других аспектов реформы. Даже на стадии реформ социалистическая система еще далека от того, чтобы освободить жизнь от страха, но все же теперь причин для страха значительно меньше, чем прежде.

### **18.3. Постоянные и переменные составляющие официальной идеологии**

Уже из функций официальной идеологии следует, что она всегда должна быть “на уровне сегодняшних задач”. Поскольку на стадии реформ политическая линия отличается от принятой при классической системе, пересмотр прежней официальной идеологии становится неизбежным. Однако на это идут с промедлением и неохотно. Творцы и пропагандисты официальной идеологии стараются свести к минимуму несоответствие между идеями, призванными обеспечить идеологическую поддержку текущей политики, и теми принципами, что провозглашались традиционно. Некоторые принципы все еще воспринимаются как аксиомы, и в этом смысле официальная идеология реформируемой системы полностью сохраняет доктрины, унаследованные от классической системы. Чтобы понять декларации, которые делаются в этот период, необходимо дать хотя бы краткий обзор таких аксиоматических доктрин. Как и в главе 4, не давая оценки, просто перечислим их.

1. Коммунистическая партия – это компетентная руководящая сила общества. Ее монополия на власть легитимна, ее сохранение соответствует интересам народа. С этим тесно увязаны принципы внутривнутрипартийной жизни: запрещение фракций, принцип демократического централизма и необходимость твердой партийной дисциплины.

2. Основные принципы марксизма-ленинизма, сформулированные его творцами – Марксом и Лениным, остаются безусловно верными<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> “Нет, от социализма, от марксизма-ленинизма, от всего, что завоевано и создано народом, мы ни на шаг не отступаем. Но мы решительно отказываемся от догматического, бюрократического и волюнтаристского наследства, ибо оно не имеет ничего об-

Сталин, Мао Цзэдун и руководители других коммунистических партий, находившиеся у власти при классической системе, занимали по многим вопросам неверную позицию именно потому, что они отклонялись от марксистско-ленинского учения. Проблемы классического периода возникли не из-за реализации принципов марксизма-ленинизма – наоборот, они связаны с отклонением от этих принципов.

3. Общественная форма собственности выше частной. Ее преобладание является неременной чертой социализма.

4. В дружественных Советскому Союзу социалистических странах к этому добавлялся еще один неприкосновенный принцип – безусловная верность Советскому Союзу и сохранение альянса с ним, вплоть до присутствия советских вооруженных сил в нескольких восточноевропейских странах.

Этот перечень, конечно, не является исчерпывающим, но он дает представление об области “неприкасаемых” идей в сфере официальной идеологии. Таким образом, даже в период реформ табу остаются под бдительной защитой государства. Эти вопросы не подлежат обсуждению в открытых выступлениях и публикациях. По сравнению с классической системой ситуация изменилась лишь в том отношении, что стали не обязательными постоянные клятвенные заверения в верности этим принципам в каждом выступлении и в каждой публикации. Эти вопросы теперь можно обходить, что психологически облегчает жизнь интеллигенции, взгляды которой на запретные темы в той или иной степени не совпадают с официальной идеологией. Однако формальная и неформальная цензура все еще не позволяет публично высказывать по ним взгляды, отличающиеся от официальных<sup>14</sup>. Зная об этом, выступающий или автор какого-то произведения обычно прибегает к “самоцензуре”, опуская аргументы, которые, как он знает, запрещены<sup>15</sup>.

---

щего ни с марксизмом-ленинизмом, ни с подлинным социализмом” (М.С. Горбачев, Правда, 19 февраля 1988 г.).

В основу пересмотра “Новой Конституции” в 1982 г. были положены “четыре основных принципа”, выдвинутых архитектором китайских реформ Дэн Сяопином. По словам Пэн Чжэня, председателя комитета по подготовке проекта Конституции, “при составлении проекта мы руководствовались Четырьмя Основными Принципами, а именно – верность социалистическому пути, демократической диктатуре народа, руководству Коммунистической партии Китая, марксизму-ленинизму и идеям Мао Цзэдуна” (Beijing Review, December 13, 1982, p. 10).

<sup>14</sup> В некоторых реформируемых странах, например, в Советском Союзе, все еще сохраняется государственный орган, осуществляющий цензуру. В других странах цензура ведется неформально: появление нежелательных публикаций предотвращают редакторы, назначенные руководить газетами, журналами, книжными издательствами, и их сотрудники. Точно так же руководители средних и высших учебных заведений должны следить, чтобы в лекциях не высказывались нежелательные взгляды и т.д.

<sup>15</sup> Независимо мыслящие писатели, журналисты и ученые в области общественных наук стараются, чтобы несовпадающие с официальным курсом критические мысли незаметно проскользнули в их труды. Пишущий умеет писать, а читатель – читать между строк.

На эти запреты не обращают внимания в публикациях “самиздата”, выходящих без официального разрешения, и в лекциях в “ночных университетах”<sup>16</sup>. Кроме того и часто в дополнение к отечественной диссидентской литературе большое интеллектуальное воздействие оказывают сочинения политических деятелей и писателей, выдворенных за границу. Совокупное влияние этих сочинений сильнее или слабее в зависимости от жесткости сохраняющихся репрессий и ограничений. И это подводит нас к одному из главных критериев, позволяющих судить о переходе процесса реформ в революционную стадию. Такой переход имеет место, когда ранее запретные темы перестают быть таковыми и начинают свободно, на законных основаниях обсуждаться в прессе, по радио, на телевидении, массовых митингах. Реформа сменяется революцией, когда без разрешения партийных органов (а фактически, несмотря на их возражения) сочинения, которые раньше могли выйти только в “самиздате”, начинают вольную жизнь и становятся доступными все более широкой публике.

В то время как одни идеи дореформенной официальной идеологии сохраняются нетронутыми и на стадии реформ, другие подвергаются разнообразной ревизии. Лидер китайских реформ Дэн Сяопин сформулировал суть подобного прагматизма эпохи реформируемого социализма следующим образом: “Неважно, какого цвета кошка, лишь бы она хорошо ловила мышей”<sup>17</sup>. Главные перемены происходят в оценке частной собственности и роли рынка, но к этому вопросу более уместно будет обратиться в последующих главах, специально посвященных частному сектору и рыночному социализму [см. 19.3, 21.1]. Здесь же рассмотрим, как официальная идеология классической системы выглядит на фоне ее новых версий, приспособленных к требованиям реформ, в некоторых других областях.

Прежде официальная идеология делала основной упор на превосходство социалистической системы над капиталистической [см. 4.2]. Что бы ни происходило при социализме, все, по определению, было лучше

---

<sup>16</sup> “Самиздатские” работы, написанные в Советском Союзе, Венгрии, Польше, Чехословакии и других социалистических странах, а также исследования и книги политических и интеллектуальных эмигрантов сами по себе составляют целую библиотеку. Эта литература крайне важна для всех исследователей, анализирующих социалистическую систему. К сожалению, большая часть подобных сочинений отсутствует в публичных библиотеках, и лишь немногие из них были переведены на английский.

Наиболее влиятельной книгой был “Архипелаг ГУЛАГ” А.И. Солженицына (1974–1978), имевший хождение в нескольких социалистических странах в качестве “самиздата”. К числу других произведений “самиздата”, пользовавшихся большим влиянием в социалистических странах, и которые можно прочесть по-английски относятся: Amalrik A. (1970), Havel V. (1975, ed. 1985), Lipinski E. (1976), Lopinski M., Moskit M. and Wilk M., eds. (1990), Meerson-Aksenov M. and Shragin B., eds. (1978), Michnik A. (1985), Patocka J. (1977), Sakharov A.D. (1968, 1974, 1975, 1979), Zinoviev A. (1984). Из венгерского “самиздата” мы упоминали уже две работы: Haraszti M. (1978) и Kenedi J. (1981). Выдержки из их произведений можно найти в Demszky G., Gadó G. and Kőszeg F., eds. (1987). Kis J. (1989) издан на французском.

<sup>17</sup> Deng Xiaoping [1962] (1989, p. 305).



и более высокого порядка, чем то, что имеет место при других системах. Эта уверенность в превосходстве ныне пошатнулась. Теперь трудно отрицать, что политические институты системы не только не способны защитить общество от тирании, но в действительности, наоборот, предрасположены к ней, в то время как институты современной парламентской демократии в этом отношении обеспечивают значительно более эффективную защиту. Точно так же трудно говорить о превосходстве социализма в области экономики: в течение десятилетий разрыв между социалистическими и развитыми капиталистическими странами не только не сокращался, но и увеличивался. Во многих случаях даже официальная пресса и другие средства массовой информации отмечают достижения капиталистической системы, например, когда речь заходит о преимуществах рыночного механизма.

Классическая система стремилась поддерживать в людях дух героического самопожертвования [см. 4.5]. Идеология реформируемой системы на место героизма ставит гедонизм. Меньше внимания уделяется дисциплине, вместо этого стараются дать людям материальные стимулы.

И еще одна перемена, тесно связанная с отмеченной выше. Официальная идеология классической системы обещала массам в конечном счете рост благосостояния. Но в период форсированной индустриализации вопрос о скором выполнении этого обещания даже не ставился. Официальная идеология отменяла идею быстрого, “необоснованного” повышения уровня жизни [см. 4.5, 9.3]. Считалось, что ради будущего нужно жертвовать сегодняшним увеличением потребления. Идеология реформируемой системы, по крайней мере в периоды экономического подъема, отказывается от этого тезиса и выдвигает на первый план рост потребления. В данной области воскрешаются идеологические традиции социалистического движения. Эту совокупность идей западные журналисты во время первого этапа реформ в Венгрии окрестили “гуляшным коммунизмом”. В Китае в период экономического подъема был возрожден лозунг “обогащайтесь”. Но такая тенденция сохраняется только до тех пор, пока быстро растут производство и потребление. Как только экономические проблемы усугубляются, из уст пропагандистов вновь слышатся призывы к умеренности, терпению и готовности к жертвам.

Важным элементом официальной идеологии был патернализм по отношению к гражданам. Государство брало на себя институциональные обязанности обеспечивать население дешевым субсидируемым из бюджета жильем, бесплатным медицинским обслуживанием и образованием, условиями приобщения к культуре, предоставлять за счет бюджета инфраструктурные услуги и общественный транспорт [см. 4.3, 4.4]. В период реформ государство отказывается от этих обещаний. Озабоченное экономическими трудностями, оно вновь начинает возлагать на гражданина, домашнее хозяйство и семью затраты, связанные со строительством и эксплуатацией жилого фонда, обеспечением услугами здравоохранения, с инвестициями в водоснабжение и телефонную связь,

финансовое бремя содержания транспорта [см. 19.6]. Снимая с себя эти тяготы, оно находит аргументы для оправдания своих действий.

Из вышесказанного ясно, что официальная идеология периода реформ представляет собой гораздо менее последовательную логическую конструкцию, чем была классическая идеология. Она содержит множество внутренних противоречий<sup>18</sup>. Это – неустойчивый сплав старых, застывших доктрин и новых идей, подсказанных потребностями реальной жизни.

Что касается динамики процесса, то наиболее характерной ее чертой является неуклонная дезинтеграция. Прежние догмы теряют свою безоговорочность, негибкость ортодоксального мышления постепенно уступает место вынужденной толерантности. Протесты против “духовного загрязнения” идеями, чуждыми коммунистическим, становятся бесполезными<sup>19</sup>. Процесс уже необратим. Те, кто отбросил интеллектуальные табу, прежде считавшиеся бесспорными, не могут восстановить их для себя. Те, кто утратил прежний взгляд на мир, не в состоянии оживить свои верования и свой былой энтузиазм. Причем неудачи – не единственный фактор, оказывающий разрушающее влияние на идеологию. Если какие-то успехи могут быть достигнуты ценой отказа от классических догм (например, путем сокращения доли государственной собственности или сферы планирования), это тоже разрушает слепую веру в догмы официальной идеологии. В конечном счете дезинтеграция официальной идеологии подрывает фундамент классической системы.

При рассмотрении официальной идеологии необходимо кратко остановиться на ее институциональных рамках. Бюрократия сохраняет монопольный контроль над средствами массовой информации и образованием, особенно в той части, которая формально организована. Фактически это можно считать элементом сохранения безраздельной власти партии, о чем уже говорилось [см. 18.1]. Но господство на идеологическом фронте уже не столь тотально, как при классической системе. Появились альтернативные группы с некоторым (в основном неформальным) влиянием [см. 18.4]. Возросло и интеллектуальное влияние внешнего мира [см. 18.5].

Особо следует подчеркнуть, что власти контролируют прессу, радио, телевидение не столь жестко, как при классической системе. В отличие от прошлого, средства массовой информации уже не говорят “в один голос”. Можно услышать более независимые мнения, в том числе критические, иногда в явной, а иногда в завуалированной форме. Все это еще далеко от того, что можно было бы назвать свободной прессой, но главное ее предназначение – выражать общественное мнение и осуществлять общественный контроль над властью – частично все же реализуется.

---

<sup>18</sup> Во избежание недоразумений отмечу, что я не ставил перед собой цель определить степень истинности или ложности утверждений официальной идеологии в условиях классической системы или в период реформ, а также показать, в какой мере обещания были выполнены. Два идеологических построения сравниваются только с точки зрения согласованности или противоречивости содержащихся в них положений.

<sup>19</sup> О китайской кампании против “духовного загрязнения” см. Deng Xiaoping (1987).

## 18.4. Зачатки плюрализма

Даже политическую структуру классической системы нельзя считать абсолютно монолитной – в ней присутствуют, хотя и слабые, элементы политического плюрализма [см. 3.5]. В период политических реформ эти элементы заметно укрепляются. Центробежные тенденции, противостоящие центростремительным, по сравнению с классической системой теперь становятся сильнее, но все же не они преобладают. Остановимся лишь на нескольких переменах, уделив особое внимание тем из них, которые затрагивают функционирование экономики.

1. *Отраслевые лобби.* Даже при классической системе существовали группы (или лобби), оказывавшие на высшее руководство давление от имени и в интересах той или иной отрасли. В процессе реформ их роль усиливается. Это – результат ослабления централизации и усиления децентрализации, лишаящих центр абсолютного суверенитета. Лобби стараются повлиять на самые разнообразные решения – от распределения инвестиций до повышения заработной платы и финансовой поддержки предприятий, терпящих убытки<sup>20</sup>.

2. *Региональные, национальные и этнические группы давления.* Уже при классической системе существовали региональные лобби, стремившиеся защитить реальные или воображаемые интересы некоторых географических или административных единиц, в основном, “выбивая” для них дополнительные инвестиционные фонды или финансовые субсидии. Влияние региональных лобби теперь значительно возрастает, даже в таких относительно небольших и этнически однородных государствах, как Венгрия и Польша. Но проблема особенно ошутима в многонациональных странах, подобных Советскому Союзу и Югославии, где региональные интересы сочетаются с интересами отдельных национальных групп (национальных меньшинств).

Давление снизу может совпадать со стремлением к децентрализации, существующим в самих центральных органах. Последнее связано с информационными и административными затруднениями, порожденными чрезмерной централизацией. В конечном счете возникает очевидная тенденция к усилению позиций региональных организаций (республиканских или краевых комитетов партии и органов власти в федеративных государствах и – ниже – областных и районных комитетов партии и органов власти)<sup>21</sup>. Такое усиление полномочий региональных организаций сопровождается расширением сферы принятия решений, в которых некоторую роль играет самоуправляемый механизм координации [см. 6.5]. (Словосочетание “некоторую роль” уместно здесь ввиду того,

<sup>20</sup> См. Voszka Ё. (1984, 1988) и Гайдар Е. (1990).

<sup>21</sup> С самого начала это было одним из главных факторов, стоящих за реформой в Югославии (см. Djilas A., 1991). Децентрализация на региональной основе играла важную роль и в реформах Хрущева 1957 г. (см. Hewett E.A., 1988; Hoeffding O., 1959).

что демократические формы выборов и управления в региональных органах власти используются лишь весьма ограничено.)

Хотя центральные организации сами ратуют за усиление децентрализации на региональной основе, они не считают эту тенденцию положительной, если она приобретает “националистическую” (по определению официальной идеологии) окраску. Чем больше тенденция к региональной децентрализации переплетается с усилиями какой-то исторически возникшей общности, которая стремится сохранить свои традиции, культуру, язык или религию и добиться для этого национальной автономии, тем жестче сопротивление центра. В некоторых случаях дело доходило до кровавых конфликтов. В процессе реформ так нигде и не удалось построить подлинно федеративное государство, в котором были бы гармонично сбалансированы права и обязанности республик и федерального центра. На стадии реформируемого социализма ни одной из наций, стремящихся к независимости, не удалось создать действительно суверенное государство<sup>22</sup>. В этих условиях национальные устремления становятся одной из сильнейших и наиболее взрывоопасных тенденций внутри социалистической системы, вступившей на путь реформ.

3. *Церковь*. При классической системе тенденция к запрету церкви или, по крайней мере, резкому ограничению ее деятельности сосуществовала с терпимым отношением к этой деятельности. В ходе политической реформы первая тенденция по-прежнему сохраняется, но вторая начинает преобладать. Влияние церкви усиливается. Трудно сказать, в какой мере это можно объяснить большей терпимостью со стороны бюрократии, а в какой – речь должна идти об обратном: как раз усиление церкви заставляет бюрократию проявлять большую терпимость. Как бы то ни было, моральный кризис в обществе и освобождение от прежних социалистических убеждений способствуют распространению религиозных чувств. Хотя церковь не располагает светской властью, ее духовное влияние, независимое от господствующей структуры власти, обретает значительную силу<sup>23</sup>.

4. *Профсоюзы и другие организации, представляющие специфические интересы*. Уникальным историческим событием стало возникновение в Польше профсоюза “Солидарность” и признание за ним важной роли в общественных делах. И все же это явление нельзя считать

---

<sup>22</sup> В 1989–1991 гг. ряд советских республик провозгласил суверенитет (приняв соответствующие решения в своих законодательных органах). Аналогичный процесс происходил и в некоторых республиках Югославии. Но фактически статус этих республик оставался неясным: перестав подчиняться во многих важных отношениях федеральному правительству, они все же не обладали рядом основных черт суверенитета.

<sup>23</sup> Особенно большое влияние приобрела католическая церковь в Польше. Движение, направленное на изменение системы, получило заметный толчок после того, как главой католической церкви – Папой Римским – был избран поляк.

В некоторых местах национальные устремления, упомянутые в пункте (2), отчетливо сочетаются с религиозными (например, в Тибете). Можно констатировать, что за армяно-азербайджанским конфликтом в Советском Союзе тоже, в известной мере, стоит антагонизм между мусульманами и христианами.

типичным для реформируемых стран в целом. Один общий вывод можно, однако, сделать: возникает тенденция к ослаблению бюрократического характера профсоюзов. Профсоюзные функционеры все реже считают своей главной задачей служить “приводным ремнем” между партией и членами профсоюзов и все чаще отождествляют себя с последними, стремясь активнее защищать их интересы.

Важной, достойной упоминания переменной является то, что в некоторых странах процесс реформ легализует забастовки или, по крайней мере, порождает терпимое к ним отношение, что было совершенно немыслимо при классической системе. Какие-то забастовки организуются официальными профсоюзами, другие возникают стихийно или в результате действия неофициального профсоюза.

Аналогичная тенденция возникает в других профессиональных организациях, которые при классической системе были составной частью бюрократического аппарата. Это – национальные академии наук, союзы писателей, кинематографистов, музыкантов, актеров и других деятелей искусств, объединения студентов, кустарей, частных торговцев и т.п. Все эти организации прежде играли двойную роль: служили передаточным звеном распоряжений “сверху вниз” – от высшего руководства к своим членам – и ходатайств “снизу вверх” – от своих членов к высшему руководству. Теперь вторая их роль заметно усиливается, так же как и вообще тенденция к самоуправлению и организационной автономии.

Здесь следует упомянуть еще одну черту политической реформы. В большом количестве появляются новые ассоциации, клубы и другие организации, объединяющие интеллигенцию, жильцов государственных жилых домов, инвалидов, людей, занимающихся благотворительностью, и т.п. Набирают силу движения защитников окружающей среды. Некоторые новые ассоциации начинают выполнять представительские функции, вторгаясь в области политики, другие – стараются действовать подчеркнуто аполитично. Как бы то ни было, общей чертой таких организаций является то, что их не создают сверху, сразу же наделяя монопольными правами. Наоборот, они возникают спонтанно, по инициативе снизу<sup>24</sup>. Эти первые проявления гражданского общества, независимого от государственной власти, означают принципиальные изменения по сравнению с классической системой, тоталитарная природа которой исключала какую бы то ни было спонтанную, самоорганизующуюся деятельность в обществе.

5. *Фракции внутри партии.* Коммунистическая партия не была абсолютно монолитной даже в условиях классической системы [см. 3.5], хотя малейшее сопротивление генеральной линии партии беспощадно подавлялось. Процесс реформ и в этом отношении приносит некоторые послабления, и по мере дезинтеграции системы начинают появляться орга-

---

<sup>24</sup> Используя терминологию, введенную в главе 6, можно сказать, что механизмы самоуправляемой и этической координации, почти исчезнувшие при классической социалистической системе, вновь начинают играть более важную роль.

низованные фракции. Эти группы, как правило, формируются вокруг какого-то выдающегося “коммунистического реформатора”. Так внутри самой правящей партии возникают зачатки многопартийной системы.

6. *Альтернативные политические движения.* В реформируемой системе на стыке между легальностью и нелегальностью мы встречаем политические проявления, независимые от властей предержащих, или “альтернативные” движения с политическими позициями и программами, отличающимися от официальной линии партии. Политическое инакомыслие или оппозиция появляется во множестве форм, в том числе в виде выступлений на официальных и неофициальных собраниях, писем протеста или сбора подписей под петициями, нелегальных публикаций и распространения периодики и книг самиздата, в виде уличных демонстраций, массовых митингов и политических забастовок<sup>25</sup>.

Все эти виды деятельности не имеют определенного легального статуса. С одной стороны, свобода слова и ассоциаций провозглашена в конституции, но с другой – уголовный кодекс запрещает “антигосударственную агитацию”, “заговор с целью свержения государственного строя” и “организованную деятельность, направленную против государства”. Более того, кодекс не устанавливает четких критериев, которые позволили бы определить, подпадает ли та или иная конкретная деятельность под эти понятия. В подобных обстоятельствах последнее слово в решении, какие виды политической деятельности считать незаконными, принадлежит прокуратуре и судам, а в конечном счете – контролирующим их органам партии-государства.

Различия между классической и реформируемой фазами системы проявляются в реальной жизни, не будучи зафиксированы в конституции и уголовном кодексе. Все еще – хотя и реже – проходят политические процессы, но обычно они не сопровождаются пытками обвиняемых. Люди все еще попадают в тюрьмы по политическим мотивам, но значительно реже, а приговоры звучат мягче. Граждане, взгляды которых отличаются от официальной точки зрения, все еще рискуют, но степень риска несопоставима с той, что существовала во времена Сталина, Мао и других лидеров прежнего режима<sup>26</sup>. В этом смысле можно заключить, что после политических реформ социалистическая система сосуществует с различными независимыми, диссидентскими движениями, и хотя в какой-то мере старается поставить их деятельность в определенные рам-

---

<sup>25</sup> Часто линия раздела между зачатками плюрализма, отнесенными к пунктам (5) и (6), остается нечеткой. В Советском Союзе, например, Б. Ельцин, Г. Попов и другие начинали свою борьбу за реформы как оппозиционеры в рядах коммунистической партии, но впоследствии вышли из нее, чтобы создать независимые политические организации. Это представляет собой дальнейший шаг к подлинной многопартийности и тем самым – к революционной смене системы.

<sup>26</sup> Говоря так, я вовсе не хочу преуменьшить личную смелость тех, кто вовлечен в полулегальную или нелегальную деятельность, и степень риска, которому они подвергаются. Ни один из деятелей оппозиции не застрахован от возможных преследований.

ки, все же мирится с их возникновением<sup>27</sup>. Такая терпимость продиктована политическими обстоятельствами. После того, как с существованием групп, оппозиционных к официальной политике, мирились в течение некоторого времени, “прижать” их становится трудно, не навлекая на себя негодование своей и зарубежной общественности.

Риск, связанный с полулегальными или нелегальными действиями, неодинаков в разные периоды и зависит от колебаний в ходе процесса реформ. Когда бюрократию пугает растущее влияние и радикализм политических оппонентов, она ужесточает свою позицию, благо сил для этого еще достаточно<sup>28</sup>. Весь мир знает имена таких героических людей, как Сахаров в Советском Союзе и Гавел в Чехословакии, которые поплатились годами ссылки или заключения за свое сопротивление режиму. Можно было бы составить длинный список лиц, пусть менее известных, но проявивших такой же героизм и претерпевших такие же лишения из-за своей борьбы за демократию в Венгрии, Польше, Чехословакии, Восточной Германии, Советском Союзе, Китае и многих других социалистических странах. Эти люди и организованные ими движения внесли бесценный вклад в распад старой системы, в процесс реформы и революции.

Подводя итоги, заметим, что общественной жизни при социалистической системе, модифицированной реформами, трудно дать однозначную характеристику. Систему нельзя назвать ни плюралистской, ни монопольной. В период реформ, как и при классической системе, преобладающей силой остается бюрократия и ее официальная идеология – хотя бы потому, что бюрократия все еще монопольно обладает административными рычагами власти. Но возникновение неформальной альтернативной политической сферы означает, что бюрократия утратила монопольное влияние на умы людей. Для осуществления тоталитарного монопольного контроля над мыслями народа нужны либо более сильная вера, либо более сильный страх. Между тем политические реформы сделали и веру, и страх менее сильными, чем при классической системе.

## 18.5. Открытость капиталистическому миру

Одной из важных черт классической системы была ее враждебная самоизоляция от капиталистического мира [см. 4.5, 14.1]. В данном отноше-

---

<sup>27</sup> Ясно, что полиция знает о подобных движениях. И если их участники остаются на свободе, то не из-за трудностей их обнаружения, а потому что власти ощущают невозможность неограниченного применения полицейских методов и судебного производства. Вместо этого власти просто стараются сделать повседневную жизнь оппозиционеров невыносимой, лишая их работы, не разрешая зарубежные поездки и т.д.

<sup>28</sup> В Польше в результате военных мер, предпринятых Ярузельским в 1981 г., было арестовано много активистов движения “Солидарность”. После подавления массовой студенческой демонстрации в Пекине в 1989 г. сотни ее участников были арестованы, преданы суду и приговорены к длительному тюремному заключению.

нии ситуация в ходе реформ резко меняется. Эти перемены тесно связаны с теми сдвигами, которые происходят во внешней политике и направлены на ослабление международной напряженности, разоружение и предотвращение локальных конфликтов и взрывоопасных ситуаций. Пропаганда против западных стран затихает, акцент переносится на принципы мирного сосуществования различных систем. Здесь официальная идеология становится более прагматичной: идея классовой борьбы в мировом масштабе оказывается забытой, как и идея, согласно которой социалистические страны, будучи живым воплощением интересов мирового рабочего класса, должны нанести поражение капиталистическим странам, воплощающим интересы мировой буржуазии.

Выражение “открытость” применительно к процессу реформ родилось в Китае, но ему можно придать и более широкий смысл. Некоторая степень открытости наблюдается во всех сферах, хотя является далеко не полной и все еще сдерживается многочисленными административными ограничениями. Вопросы, связанные с открытостью во внешних экономических отношениях, мы рассмотрим позже [см. 23.6]. Здесь же ограничимся несколькими замечаниями об открытости в политической и идеологической сферах.

Все виды личных контактов с западным миром стали более широкими и интенсивными: переписка, телефонные разговоры и особенно личные встречи между гражданами социалистических стран и их друзьями и родственниками из капиталистических стран, частный туризм и служебные поездки (деловые, научные, учебные, культурные и т.п.) в обоих направлениях. Все более привычными становятся визиты официальных деятелей в капиталистические страны по делам или в качестве туристов. В некоторых странах студентам, ученым, преподавателям и артистам разрешено проводить за границей даже долгие годы, люди все чаще выезжают на работу за границу<sup>29</sup>. Этот личный опыт оказывает глубокое влияние на население.

Все больше людей слушают передачи западного радио. Западные книги, периодические издания, кинофильмы допускаются в реформируемые страны более свободно, их политическая и идеологическая цензура ослаблена. Причем это касается не только высокохудожественных произведений, предназначенных для культурной элиты, но и произведений массовой культуры, которые во все большем количестве доходят до людей в реформируемых странах. Эти страны буквально захлестнули западная танцевальная музыка, мода и потребительские стандарты. Иногда даже создается впечатление, что за этим стоит вольное или невольное желание властей отвлечь людей от общественных проблем и активной политической деятельности, подбросив им, особенно молодежи, продукцию западной культуры и цивилизации, по которой они изголодались.

---

<sup>29</sup> В конце 80-х годов за границей проходили учебу 37 тысяч китайских студентов, из них 27 тысяч – в Соединенных Штатах.



Бюрократия ведет себя по-разному. Периоды большей и меньшей терпимости чередуются. В Китае несколько раз и по разным поводам развертывались кампании против духовного влияния Запада. Подобные тенденции время от времени проявлялись и в других социалистических странах. Консервативные партийные идеологи находят поддержку в определенных кругах интеллигенции, проникнутой антизападными настроениями в силу “деревенского романтизма”, ностальгии по прошлому, шовинизма или расизма.

Хотя открытость все еще остается неполной, в конечном счете ее влияние неодолимо. Если дом долгое время был наглухо закрыт, свежий воздух проникает в него даже сквозь слегка приоткрытую дверь – необязательно распахивать ее настежь. В течение десятилетий гражданам социалистических стран можно было не без успеха внушать, что они живут в материальном достатке, в то время как люди в капиталистических странах бедствуют. Этот и ему подобные мифы становятся нелепыми после того, как люди получили возможность прямо или косвенно сравнивать обе системы. Не только ученые, занятые сопоставлением экономических систем, но и все большее число простых людей имеют возможность проводить собственные “сопоставления”. И это – наиболее важный результат открытости и одна из важнейших движущих сил процесса реформ.

## **18.6. Изменение степени информированности людей и правдивости информации**

Горбачевская программа реформ сделала слово “гласность” известным всему миру. Это понятие предполагает два тесно связанных между собой требования. Первое – положить конец секретности: общественность должна знать о затрагивающих ее решениях или подготовке таких решений. Второе – всегда говорить только правду, прекратить публикацию ложных утверждений<sup>30</sup>.

Что касается первого требования, классическая система никогда не стеснялась своей засекреченности и никогда не относилась к ней как к неизбежному злу. Более того, секретность рассматривалась как добродетель, средство воспитания бдительности [см. 4.5]. Считалось, что полная информация будет на руку лишь внутренним и внешним врагам. Поэтому предполагалось, что каждый чиновник должен стараться предоставлять минимум информации.

Второе требование – говорить правду, – конечно, относится к категории моральных императивов, общепринятых во всем мире. Не отри-

---

<sup>30</sup> Делая эти замечания, я не касаюсь вопроса о правильности либо неправильности правительственных оценок тех или иных событий или вопроса о том, в какой мере правительство выполняет свои обещания. Я имею в виду лишь соответствие данных, о которых говорится в правительственных сообщениях, фактам.

цался он и этикой классической системы – заповедь нарушали лишь на практике. Здесь важно подчеркнуть, что случаи, когда кто-то, зная правду, вставал и сознательно говорил заведомую ложь, и прежде были редки. Если такое и происходило, солгавшие обычно утешали себя, что делают это из лучших побуждений, что цель оправдывает средства. Большинство же деятелей классической системы просто не имели в голове четких представлений о том, что является правдой, а что – ложью. Они верили собственным утверждениям, ибо верили своей идеологии, сформировавшей их мировоззрение. Верили своим руководителям, заявления которых они повторяли. Боялись рассуждать как-то иначе, поскольку были воспитаны в духе конформизма, а не сомнений и критики. Их благие намерения и их некритическая вера были навязаны им теми, кто, например, использовал надуманные обвинения в качестве оправдания жестоких приговоров в ходе показательных процессов, кто распространял миф о непогрешимости коммунистического вождя.

Не будем предаваться иллюзиям: секретность в той или иной мере присуща всем политическим механизмам, как и замалчивание неприятных фактов и преднамеренная манипуляция общественным мнением. Вопрос, на который призваны ответить общественные науки, заключается в следующем: может ли общество ограничить использование подобных неблагоприятных приемов. Точно так же, рассматривая феномен “гласности”, главная проблема не в том, ценят ли руководители реформируемых стран полноту и правдивость информации больше, чем их предшественники при классической системе. Речь идет о том, какие механизмы сформированы ими для предотвращения секретности и вводящей в заблуждение пропаганды.

В этом отношении реформа также не поддается однозначной оценке. Секретность уменьшилась, но не устранена. Достоверная информация все еще сочетается с искаженной, но соотношение меняется в пользу первой.

Совершенно очевидно, что политика открытости наталкивается на множество препятствий. За несколько десятилетий у бюрократии выработался условный рефлекс: постараться скрыть любые возникающие проблемы, трудности или кризисные ситуации либо распространить о них выборочную, искаженную информацию. И если теперь подобное происходит не так часто, как при классической системе, то в основном благодаря переменам, о которых говорилось в предыдущих параграфах. Возьмем, например, аварии на атомных электростанциях. Теперь общепризнано, что в конце 50-х годов в Советском Союзе произошла очень тяжелая авария такого рода. По сей день неизвестно, что же точно тогда случилось, сколько человек погибло и какой ущерб нанесен здоровью людей и окружающей среде. Почти 30 лет спустя произошла атомная катастрофа в Чернобыле. Первой реакцией (подсказанной упомянутым выше условным рефлексом) было умолчать о случившемся и распространить ложную информацию. Но молчание длилось всего несколько дней. Общественное мнение внутри страны и за рубежом, дав-

ление со стороны правительств других государств и международных организаций заставили дать правдивую информацию.

От конкретного примера вернемся к основной теме: каковы главные внутренние силы, противодействующие сокрытию важных фактов, пренебрежению к истине и распространению вводящей в заблуждение информации? Такими силами являются: пресса, которая осмеливается проводить собственные расследования и публиковать их результаты, должностные лица, которые не боятся ослушаться начальства, пытающегося заставить их дать ложную информацию, и независимые организации, предающие гласности подлинные факты в своих полулегальных или нелегальных изданиях и распространяющие правдивую информацию, даже если официальные источники ее дезавуируют. Раз страна в какой-то мере открылась внешнему миру, новости, скрываемые внутри страны, будут поступать в нее из зарубежных радиопередач и прессы, которые преодолеют пограничные заслоны. Чем свободнее пресса и чем сильнее альтернативные движения, тем меньше у людей страха перед наказанием за опровержение официальной информации, и чем более открыта страна внешнему миру, тем больше вероятность, что истина, которую старались скрыть, станет достоянием общественности. Так открытость и правдивость становятся все более привычными и естественными.

Такая перемена, однако, порождает одно из самых фундаментальных, внутренних противоречий политической реформы. Проблемы, вызывающие общественное недовольство, существовали и при классической системе или, по крайней мере, коренились в ней. Но репрессии были настолько сильны, что люди не решались открыто высказать свое недовольство. Реформа не может решить всех проблем, но ослабление репрессий и более открытая, правдивая атмосфера создают условия для выражения недовольства. Свобода – это одно из тех духовных благ, жажда которого только возрастает по мере его потребления. Чем свободнее атмосфера, тем острее недовольство, яростно выплескивающееся на систему. Это явление хорошо известно из истории: его можно было наблюдать в период Великой французской революции, Октябрьской революции в России, венгерской революции 1956 г., иранской революции и во многих других случаях. Как правило, взрывы народного гнева, восстания, насильственные революции происходили не тогда, когда гнет был особенно тяжел, а когда он начинал ослабевать, и система становилась более либеральной.

Данный вывод подтверждается последовавшими событиями в Венгрии, Китае, Польше и Советском Союзе. Но ему, казалось бы, противоречат события 1989 г. в Восточной Германии, Чехословакии, Болгарии и Румынии. Классическая система продержалась там до последней минуты со всеми присущими ей репрессиями, и тем не менее произошел взрыв общественного негодования, положивший конец прежнему режиму. По-видимому, в подобном ходе событий немалую роль сыграл внешний фактор. Отсутствие внутренней политической либерализации в какой-

то мере было компенсировано внешним примером, революционизирующим влиянием перемен в других социалистических странах [см. 16.1].

Между репрессиями и удовлетворенностью населения поддерживается определенный баланс. Реформируемая система может приемлемо функционировать при терпимом уровне напряженности, когда не очень сильное недовольство сочетается с умеренными репрессиями. До тех пор, пока реформа записывает в свой актив политические и экономические успехи, питающие удовлетворенность населения, власти, не подвергая себя серьезной опасности, могут быть более терпимы в вопросах свободы слова и объединений и реже прибегать к репрессивным рычагам, остающимся в их распоряжении. Но в случае политических и/или экономических неудач, когда ситуация становится напряженной, руководство оказывается перед дилеммой: либо воскресить (или попытаться воскресить) прежние репрессивные методы, либо смириться с фактом, что его безраздельная власть может оказаться под угрозой.

## 18.7. Пределы политической реформы

Конкретный исторический ход политических событий в разных странах неодинаков. Как уже говорилось, либеральной тенденции политических реформ противостоит весьма сильная контртенденция к максимально возможному сохранению политической структуры классической системы. В связи с этим в разные периоды и в разных странах возникает великое множество сочетаний противодействующих сил.

В некоторых странах политическая ситуация упрочивается на длительный период времени, порождая своеобразное *равновесие политической реформы*. Так происходило, например, в Югославии, начиная с 50-х годов и вплоть до кончины Тито. Подобная ситуация складывалась в течение 15–20 лет и в Венгрии при Кадаре. “Равновесие реформ” в этих двух странах было неодинаковым – конкретные пропорции, в которых сочетались либеральные и репрессивные тенденции, различались. Но в обеих странах сложившиеся сочетания просуществовали весьма долгое время. Ни группа “коммунистов-фундаменталистов”, стремившихся к реставрации классической системы, ни демократическая оппозиция, которая боролась за дальнейшее развитие реформ Тито и Кадара, не были достаточно сильны, чтобы вывести систему из состояния противоречивого равновесия.

Но даже в этих двух странах равновесие не было устойчивым<sup>31</sup>, через некоторое время напряженность возросла и в конце концов чаша

---

<sup>31</sup> Смысл, который я придаю этим выражениям, вытекает из математической теории динамических систем. Перед нами два разных вопроса – находится ли система в динамическом равновесии, и является ли это равновесие устойчивым. Первое означает, что общая результирующая всех сил, воздействующих на систему, равна нулю, а второе предполагает наличие внутренних механизмов, способных вернуть систему в состояние равновесия, если она в результате какого-то толчка оказалась из него выведенной.

весов решительно склонилась в сторону тех сил, которые настаивали на либерализации. В других странах политические реформы не смогли закрепиться надолго даже в такой противоречивой, промежуточной форме. Политическое движение, охватившее Польшу в 1980 г., было столь мощным, что коммунистическая партия, почувствовав угрозу своей монополии на власть, в 1981 г. прибегла в военной силе и разогнала “Солидарность”<sup>32</sup>. В 1989 г. в Китае прошли многомиллионные демонстрации людей, требующих демократических преобразований, и там тоже движение масс было беспощадно подавлено с помощью военной силы. Но грубое насилие не вернуло политическую ситуацию к ее прежнему промежуточному, полулиберализованному состоянию. Произошло отступление назад, к политическим условиям и более жестким репрессиям старой классической системы.

Рассмотрим проблему с точки зрения находящейся у власти коммунистической партии. Она сталкивается с возможностью потери своей власти и полна решимости предотвратить подобное развитие событий. В основе такой решимости, которая обнаруживается не только среди высшего руководства, но и на всех уровнях партийного аппарата, лежит несколько причин. Напомним, что для коммунистов власть обладает большой внутренней ценностью. Официальная идеология глубоко внедрила в умы функционеров марксистско-ленинской партии мысль о том, что потеря власти необратима и является величайшей трагедией [см. 4.6]. Эти опасения отягощены личными мотивами: революционные перемены могут лишить функционера его положения и материальных привилегий, не говоря уже о том, что у него могут быть основания опасаться и более суровой расплаты.

Сохранение безраздельной власти коммунистической партии является “генетическим кодом”, формирующим весь организм любой социалистической системы [см. 15.3]. Проявлением безусловной решимости сохранить эту власть стало выступление в китайском парламенте Чжао Цзяна, генерального секретаря Коммунистической партии Китая, известного своей приверженностью реформам: “Коммунистическая партия выражает коренные интересы китайского народа. Многопартийная система западного типа непригодна для Китая. В Китае нет и не будет оснований для формирования оппозиционных партий... Целью реформирования политических институтов является, несомненно, не изменение базовых структур, в которых воплощается ведущая роль Коммунистической партии, а совершенствование работы этих структур... Политические институты нуждаются в преобразовании, но положение Коммунистической партии, а именно тот факт, что она яв-

---

<sup>32</sup> В будущем историкам предстоит выяснить, какую роль во введении чрезвычайного положения, наряду с тревогой самой коммунистической партии Польши, сыграло давление со стороны Советского Союза.

ляется правящей партией, не подлежит изменению. Могут быть изменены лишь конкретные методы управления”<sup>33</sup>.

Мы процитировали заявление руководителя китайской коммунистической партии, но подобные речи можно было услышать из уст партийных лидеров и других реформируемых стран<sup>34</sup>. Судя по этим выступлениям, считается, что рубеж системы, именуемой “социалистической”, нарушен (или, по крайней мере, достигнут), если коммунистическая партия той или иной страны хотя бы в принципе соглашается с идеей соперничества нескольких партий и парламентских выборов, поскольку на деле это означает признание возможности утраты партией безраздельной власти в случае неблагоприятного для нее распределения мест в парламенте. Система остается в социалистической семье лишь до тех пор, пока ее коммунистическая партия полна решимости (и способна) любой ценой сохранить свою власть.

На этом можно завершить обсуждение политической реформы. Мы описали тенденции к либерализации и противоречивое положение, складывающееся в политической сфере. Временами указанная тенденция усиливается, временами – слабеет. Временами ее стараются подавить сравнительно мягкими, временами – более грубыми методами. До тех пор, пока перемены происходят в рамках реформ, не перерастая в революцию, эти перемены имеют четко очерченные политические пределы. Таков, вкратце, очерк политического фона экономических реформ, которые будут рассмотрены в следующих главах.

В 1989 г. тенденция к либерализации в странах Восточной Европы не остановилась на рубежах, установленных коммунистической партией. Потребность в демократизации общества была слишком сильна, а сопротивление ей слишком слабым, чтобы эти рубежи устояли. Очень важным обстоятельством явилось то, что Советский Союз не прибег к военной силе для подавления в этих странах демократических революций. Однако, для объяснения произошедшего этого недостаточно – не менее важным было внутреннее разрушение системы. В данной главе мы постарались осветить политический аспект процесса внутренней дезинтеграции, другие аспекты будут рассмотрены в следующих главах.

В этой книге я не стремлюсь предугадать будущее стран, в которых к моменту написания книги социалистическая система сохраняется в классическом или реформированном виде. Их будущее зависит от ряда факторов, сочетание которых в разных странах неодинаково, от времени и обстоятельств смены системы, от того, насколько мирно или насильственно

---

<sup>33</sup> См. Жэньминь жибао, зарубежное издание, 17 марта 1989 г. По трагической иронии истории Чжао Цзыян был снят с поста генерального секретаря КПК после подавления студенческого движения в июне 1989 г. – на том основании, что он слишком долго попустительствовал этому движению.

<sup>34</sup> “Решение задач перестройки, которое определит судьбы страны и социализма, требует укрепления ведущей роли партии и новых критериев оценки выполнения ею своих задач”. (Горбачев М.С., Известия, 5 июля 1988 г.)

это произойдет. Я могу лишь предложить читателям методологию анализа: рассматривать одну за другой те силы, которые стремятся сохранить или, наоборот, разрушить систему, и взвешивать соотношение между ними.

### **18.8. Политическая структура постсоциалистической системы: предварительные соображения**

Будущая политическая структура постсоциалистической системы зависит от ряда факторов. Там, где переход начался по-настоящему, состоялись первые свободные выборы. В них принимало участие несколько партий, и все эти партии в своих предвыборных программах подчеркивали приверженность принципам многопартийной системы и парламентской демократии. Это относится также и к партиям – преемницам коммунистической партии, стоявшей у власти при классической системе. В данном отношении их уже нельзя считать подлинными марксистско-ленинскими партиями – они ближе к социал-демократии, поскольку отвергли один из краеугольных камней идеологии ленинизма – сохранение власти любой ценой.

Большая часть избирателей подтвердила свое желание установить и укрепить парламентскую демократию. Большинство голосов получили политические партии и группы, которые поставили своей целью построение демократии западного типа.

Эти события носят подлинно революционный характер, обеспечивая коренные предпосылки, необходимые для смены системы. Однако следует подчеркнуть, что дальнейший ход постсоциалистического развития зависит от ряда внутренних и внешних факторов.

Исходная точка движения в разных странах была неодинаковой. Достаточно указать на большие различия между, скажем, Польшей и Венгрией, с одной стороны, и Румынией – с другой. В первых двух странах оппозиционные движения формировались в течение 10 – 20 лет, и во многих отношениях тенденция к либерализации, описанная в данной главе, развивалась там задолго до достижения своего поворотного пункта. В Румынии, наоборот, классическая система сохранялась в крайней форме и беспощадная тирания царила вплоть до последнего дня пребывания Чаушеску у власти. Чем больше ситуация в том или ином постсоциалистическом обществе к моменту начала перехода напоминает румынский вариант, тем больше вероятность того, что приступить к формированию институтов и менталитета демократии ему придется “на пустом месте”<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Процесс постсоциалистической трансформации в Восточной Германии происходил иначе, чем в любой другой стране. Восточная Германия принадлежит к числу стран, совершивших прыжок из классической системы в постсоциалистическую, минуя стадию реформ, и в этом отношении (резкий качественный переход) ее опыт напоминает

Но демократические институты не развиты даже в тех странах, где революции предшествовал довольно долгий период политических реформ. Пройдет немало времени, прежде чем новые легализовавшиеся партии приобретут парламентский опыт. Необходимо время, чтобы судебная система стала действительно независимой, а полиция, которая в условиях тоталитаризма была всемогущей, уступила место службе общественной безопасности, работающей под сенью закона и под его контролем. Потребуется время для выработки законов и правил, необходимых для укрепления конституционного порядка, для защиты собственности и частных контрактов, для соблюдения гражданских свобод. Наконец, время нужно и для того, чтобы средства массовой информации научились выполнять свою незаменимую роль повседневного критика властей и организатора независимых расследований всевозможных злоупотреблений.

Новая система наследует тяжкое бремя не только в виде слабых демократических институтов, но и в виде идеологии, устоявшейся в умах людей. В самых разных областях обнаруживается любопытная двойственность позиции населения. С одной стороны, большинство людей готовы принять идеи и ценности западного мира. Они хотят демократии, соблюдения гражданских прав и свобод, рыночной экономики и гарантий частной собственности. Но, с другой стороны, они ожидают, что новый режим в кратчайший срок выполнит и воплотит в жизнь все обещания, сделанные старым режимом.

Особенно живуча потребность в патерналистской заботе со стороны государства, которая бы ограждала людей от всех тягот переходного периода и экономической адаптации. Столь же живучи эгалитарные идеи и эмоции, вызывающие у людей горечь и апатию при столкновении с неравенством, сопровождающим рыночную экономику и расширение частного сектора.

Трудности в политической и идеологической сфере таят в себе внутренние опасности, усугубленные экономическими проблемами постсоциалистической трансформации. В условиях зарождающейся, несовершенной еще демократии реакцией на эти трудности может стать возникновение популистской, демагогической оппозиции. Могут проявиться тенденции крайнего национализма. Хотелось бы надеяться, что бразды власти останутся в руках демократических сил, но нельзя исключить и вероятность отхода от демократии. Чем благоприятнее развивается экономическая ситуация, тем слабее становятся эти угрозы и тем вероятнее консолидация общества.

---

чехословацкий и румынский. Уникальность ему придает объединение Германии. В объединенной Германии восточногерманское общество почти в готовом виде ожидало институты парламентской демократии и капиталистической рыночной экономики.



## **ПОДЪЕМ ЧАСТНОГО СЕКТОРА**

В период реформ наиболее важной тенденцией в сфере экономики является подъем частного сектора. Он влечет за собой глубокие перемены, затрагивая – причем весьма радикально – отношения собственности (блок 2 на рис. 15.1): наряду с общественной собственностью возникает собственность частная. Однако сразу следует заметить, что эта глубокая и радикальная перемена происходит в весьма узком секторе экономики.

В классической системе частный сектор был почти полностью уничтожен или сведен к незначительному сегменту экономики. Исчезли все формы частных предприятий с использованием наемного труда. Правда, в большинстве социалистических стран сохранилось небольшое число частных кустарей и мелких торговцев, и даже в условиях коллективизированного сельского хозяйства кое-где возникли карликовые семейные фермы. Кроме того, не удалось полностью подавить нелегальную экономическую деятельность. В данной главе происходящие перемены анализируются в сравнении с охарактеризованной выше исходной ситуацией<sup>1</sup>.

Прежде всего мы сталкиваемся с неоднозначным явлением: сильной тенденции к развитию частного сектора противостоит не менее сильная тенденция к ограничению и свертыванию подобного развития. Попробуем рассмотреть обе стороны этого процесса.

### **19.1. Побудительные мотивы развития частного сектора**

В отличие от государственного и квазигосударственного кооперативного секторов, которые при классической системе возникли по команде сверху, частный сектор не создается “искусственно”, административным путем. Множество людей добровольно приступают к экономической деятельности на основе частной собственности даже при отсутствии ощутимой поддержки властей. Нужен лишь демонтаж (или, по меньшей мере, ослабление) бюрократических барьеров. Все, что требуется от бюрократии, это отменить хотя бы часть принятых ею же во времена классической системы законодательных актов, направленных на искоренение или максимальное ограничение масштабов частного сектора.

Во всех странах, переживающих процесс реформирования, десятки миллионов людей спонтанно включаются в работу в частном секторе, и

---

<sup>1</sup> См. ссылки на публикации о частном секторе и теневой экономике в главе 5 (сноска 36).

различные формы частных предприятий растут буквально как грибы<sup>2</sup>. Очевидно, должны существовать очень сильные побудительные мотивы к вхождению в частный сектор, несмотря на все еще малоблагоприятную для него внешнюю среду. Первый из этих мотивов – материальный, надежда на получение более высоких доходов. Для многих частный сектор открывает дорогу к процветанию<sup>3</sup>. Некоторым людям удается стать богатыми в буквальном смысле слова. Возможность “подняться” обладает огромной мобилизующей силой, даже если она не реализуется в массовом масштабе. Раньше для роста был лишь один путь: постоянно подниматься по карьерной лестнице. Теперь неожиданно появился второй – непрерывно становиться богаче в сфере частного бизнеса.

Другим весьма сильным побудительным мотивом попробовать себя в частном секторе является стремление к экономической независимости. Частная собственность сосредоточивает в руках собственника все права, ассоциируемые с нею, – А, Б и В<sup>4</sup>. Частные предприятия – и преуспевающие, и идущие к банкротству – имеют неоспоримое право распоряжаться своим остаточным (после выполнения налоговых и иных обязательств) доходом. Их доход может в значительной степени зависеть от удачи и наличия либо отсутствия бюрократических препон, но все же связь между доходом и умелым ведением дел в частном секторе теснее и очевиднее, чем при общественной собственности с присущей ей безличной и уравнилительной системой распределения доходов. Частные предприниматели находят удовлетворение в сознании, что они сами являются творцами своей судьбы. Это относится не только к богатым, по-настоящему капиталистическим собственникам, но и к владельцам крошечных семейных мастерских или земельных наделов<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> Детальный анализ процесса *обуржуазивания* деревни дан И. Селеньи (Szelényi I., 1988).

<sup>3</sup> Ирония состоит в том, что немалая часть занятых в частном секторе хорошо зарабатывает именно потому, что они действуют не в условиях капитализма, а как “инородное тело” в окружении вечно дефицитной социалистической экономики. Частные таксисты или зеленщики, расположившие свои лотки на людных перекрестках, в Соединенных Штатах или Западной Европе в лучшем случае относились бы к нижнему слою среднего класса, между тем в реформируемых социалистических странах они оказываются “богачами”.

Быстрому росту частного сектора способствуют не только материальные побуждения к предпринимательству. Наемные работники частных предприятий тоже зарабатывают значительно больше своих собратьев по профессии и квалификации в государственном секторе.

<sup>4</sup> На крупных частных предприятиях собственник может делегировать часть своих прав управления наемным работникам, но он сам их и назначает, и увольняет [см. 5.2].

<sup>5</sup> Коллективизация привела к многочисленным потерям – к человеческим жертвам, к первоначальному спаду сельскохозяйственного производства и последующим низким темпам его роста и т.п. Но один из самых страшных шрамов, от которого никогда не удастся полностью избавиться, был оставлен ударом по чувству самостоятельности людей: крестьянин был привязан к своей земле и отождествлял себя с ней. Лишенный земли, он перестал считать себя хозяином собственной судьбы, испытал унижение от необходимости подчиняться руководству кооператива.

Многие люди посвящают себя частному бизнесу, даже если он сулит небольшой и непостоянный доход, ибо не хотят чувствовать за своей спиной дыхание начальства, и для них независимость обладает большой внутренней ценностью.

Само по себе сознание, что появилась возможность заняться частным предпринимательством и что можно оставить общественный сектор и поискать источник доходов и возможности карьерного роста где-то в ином месте, порождает чувство самоуважения. Расширение частного сектора означает для граждан расширение свободы выбора и в конечном счете – их свободы как личностей. Конечно, далеко не каждый жаждет самостоятельности, связанной с ответственностью, риском и неизбежными стрессами. Многие чувствуют себя счастливее и увереннее в положении работающих по найму, управляемых сверху и получающих заработную плату и другие виды вознаграждения “по заслугам”. Здесь важно отметить, что реформируемая система отличается от предшествующей ей классической тем, что она предоставляет всем желающим шанс начать свое собственное дело.

После того как мы выяснили мотивы, побуждающие человека вступить в частный сектор, попытаемся объяснить и мотивы бюрократии. Поведение членов этой прослойки неоднозначно: часть из них противодействует [см. 19.5], а другая – способствует развитию частного сектора. Поведение последних диктуется прежде всего надеждой, что частное производство улучшит снабжение населения и уменьшит дефицит. Они надеются также на ослабление социальной напряженности благодаря тому, что наиболее активные и предприимчивые люди получают возможность найти себя, занявшись бизнесом, почувствуют большую удовлетворенность и, в конце концов, отойдут от политической деятельности, опасной для сложившейся бюрократии. Чем яснее видит бюрократия эту взаимосвязь, тем последовательнее регулирование частного сектора.

## 19.2. Характеристика частного сектора

В производственной сфере наиболее характерные типы частного предприятия таковы:

1. *Небольшая семейная сельскохозяйственная ферма.* Картина, возникающая в результате реформ, весьма неоднородна, так что целесообразно рассмотреть ситуацию в нескольких странах<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Из имеющейся весьма обширной литературы следует упомянуть следующие произведения: общий обзор по *Восточной Европе* – Cochrane N. J. (1988); *Советский Союз* – Markish Y. (1989), Brooks K.M. (1990) и Hedlund S. (1989); *Китай* – Hartford K. (1990), Lardy N.R. (1986), Selden M. (1988) и Sicular T. (1985); *Венгрия* – Marrese M. (1983) и Swain N. (1987).

Наиболее драматичные перемены произошли в Китае, где при классической системе коллективизация зашла особенно далеко [см. 5.5]. Реформа покончила с народными коммунами, и сельскохозяйственное производство было передано в руки крестьянских семей. Эта перемена не получила достаточно четкого правового оформления: номинально земля осталась в государственной собственности, а семья только “взяла на себя ответственность за ее обработку” – первоначально лишь на условиях краткосрочной аренды. Впоследствии срок аренды постоянно удлинялся, и право аренды могло передаваться по наследству, а в некоторых провинциях могло даже быть продано. Де-факто земля в виде небольших наделов оказалась в частной собственности семей. В дальнейшем в частную собственность перешли скот, машины, оборудование и постройки. (Вместе с тем сохранилось и некоторое число крупных коллективных хозяйств.)

Новая система получила наименование “системы ответственности”. На деле же это была настоящая приватизация: средства производства, ранее находившиеся в общественной собственности, перешли в частную. Такая массовая, обвальная приватизация китайского сельского хозяйства не была задумана сверху. На первых порах администрация просто смягчила свою решимость сделать коммуну единственной формой сельскохозяйственного предприятия и разрешила в той или иной степени “поэкспериментировать”. Сначала возникло несколько новых видов собственности, представляющих собой варианты коллективных и индивидуальных ферм, но вскоре получила широкое распространение “система ответственности”, то есть частных семейных ферм. Под давлением снизу, принявшим форму стихийной приватизации, администрация устранила бюрократические барьеры, признав в 1980 г., что в сельском хозяйстве может преобладать частный сектор. Преобразования в сельском хозяйстве стали главным фактором роста китайской экономики на первом этапе реформ. Крестьяне начали работать с такой самоотдачей и ответственностью, которые они никогда не проявляли при существовании коммун. Связь между изменением форм собственности и подъемом производства показана в таблице 19.1<sup>7</sup>.

В Югославии период, когда государственное руководство пыталось обеспечить развитие в рамках классической системы, продолжался очень недолго (с 1945 по 1949 г.), и там дело не дошло до полной коллективизации сельского хозяйства. Когда же руководство приступило к реформам (включая введение самоуправления), оно оставило без изменений отношения собственности в сельском хозяйстве, которое на протяжении всех реформ по-прежнему основывалось на мелких семейных наделах крестьянского типа.

---

<sup>7</sup> В период 1978–1984 гг. среднегодовые темпы прироста отдельных видов сельскохозяйственной продукции были особенно высокими: хлопок – 18,7%, масличные культуры – 14,6, сахарный тростник – 11,1, табак – 15,2, мясо – 10,1% (см. World Development Report, 1986, p. 105).

Таблица 19.1

**Формы собственности и выпуск продукции  
в китайском сельском хозяйстве**

	1978–1987 гг.	1978 г.	1987 г.
1. Структура сельскохозяйственного производства по формам собственности, % к итогу			
государственная	–	1,7	2,2
коллективная	–	98,3	39,1
частная	–	0,0	57,7
2. Среднегодовые темпы прироста производства сельскохозяйственной продукции <sup>a</sup> , %	6,1	–	–

*Источники:* блок (1) – Ming W. (1990, p. 303); блок (2) – Marek P. et al. (1991, таблицы по странам).

<sup>a</sup> Вклад сельского хозяйства в ВВП, расчет в постоянных ценах.

Польша была единственной восточноевропейской страной, где долгое господство классической системы не сопровождалось (и в этом была ее отличительная черта) коллективизацией сельского хозяйства. Задолго до начала процесса реформ было заявлено: в сельском хозяйстве все, что до сих пор было частной собственностью, останется таковой и впредь.

В Венгрии массовая коллективизация была осуществлена в начале 60-х годов. Доля частных небольших семейных ферм оставалась минимальной и в период реформ, хотя условия их существования во многом изменились к лучшему. Значительно повысилась и доля приусадебных участков членов кооперативов в общем объеме сельскохозяйственной продукции.

В Советском Союзе первые шаги реформы сельского хозяйства были очень робкими и пока не ясно, пойдет ли она в будущем по более радикальному китайскому пути. Законодательные акты, принятые в 1988 – 1989 гг., создают для этого благоприятные предпосылки. Тем не менее приходится констатировать, что здесь давление снизу в пользу частной собственности было значительно слабее, а бюрократическое сопротивление переменам значительно сильнее, чем в Китае. Очевидно, советское крестьянство и по сей день не может оправиться от чудовищной травмы, нанесенной ему коллективизацией<sup>8</sup>.

Хотя почти не осталось людей, которым самим довелось пережить ужасы коллективизации, их дети и внуки не чувствуют уверенности в устойчивости частной собственности, опасаясь, что землю у них могут

<sup>8</sup> Поэтому в тех регионах страны, которые в наибольшей мере пострадали от коллективизации (Украина и Россия), возрождение семейных ферм шло значительно менее успешно, чем в Китае. В других регионах процесс развернулся быстрее и увереннее (например, крестьянские хутора в Прибалтике).

вновь отобрать. Если же им удастся добиться материального благополучия на пути индивидуального фермерства, не исключено, что их снова заклеят как кулаков, которым не избежать преследований, депортации или смерти. Любые действия бюрократии, которые могут быть истолкованы как сопротивление восстановлению частной собственности (или даже как сомнения в целесообразности ее восстановления), лишь усиливают эти страхи и колебания.

2. *Приусадебные участки и подсобное сельскохозяйственное производство.* Обе формы существовали и при классической системе [см. 5.5]. Реформа вносит новый элемент лишь в том, что снимает ограничения и препятствия к росту выпуска продукции в обеих формах. Она поощряет местные власти и руководство коллективных и государственных хозяйств поддерживать приусадебные и подсобные хозяйства, предоставляя им семена, сельскохозяйственные механизмы, транспорт и иные средства производства.

3. *Малые семейные предприятия в других отраслях.* Хотя в реформируемых странах самый значительный прорыв к малому бизнесу наблюдается в сельском хозяйстве, доля малых семейных предприятий растет и в других отраслях экономики (см. таблицы 19.2 и 19.3). Главными сферами деятельности здесь являются ремонтные услуги, пассажирские и грузовые перевозки, строительство, розничная торговля, общественное питание и т.п.

4. *Дополнительная частная деятельность в несельскохозяйственных отраслях.* Эта форма существовала и при классической системе: человек имел постоянное место работы в общественном секторе, но помимо этого делал что-то дополнительно за особую плату. Данный вид деятельности можно назвать дополнительным, поскольку получаемый при этом доход дополняет заработок человека на основной работе (что сближает его с формой 2). Такую деятельность можно отнести к частному сектору, если покупателем оказываемой услуги является другое лицо или домашнее хозяйство [см. 5.6].

В период реформ подобная деятельность становится весьма распространенной, в нее вовлекается значительная часть работников об-

Таблица 19.2

### Рост несельскохозяйственного частного сектора в Китае

	1981 г.	1988 г.	1988 г. в % к 1981 г.
Число частных (индивидуальных или семейных) фирм, тыс.	1829	14527	794
Численность рабочих и служащих, занятых в частных фирмах, тыс.	2274	23049	1014

*Источники:* столбец (1) – Beijing Review, Febr. 27 – Mar. 15, 1989; столбец (2) – People's Daily, Mar. 11, 1989.

Таблица 19.3

**Рост частных малых предприятий в промышленности  
и розничной торговле Венгрии, % (1984 г. = 100)**

Годы	Численность самостоятель- ных кустарей	Численность наемных работни- ков у самостоятель- ных кустарей	Численность частных розничных торговцев	Численность наемных работников у частных рознич- ных торговцев
1985	104,8	108,1	113,7	121,5
1986	108,4	116,1	129,3	141,3
1987	110,8	183,1	142,1	169,6
1988	121,1	263,3	154,2	188,1
1989	125,8	346,3	176,9	208,8

*Источник:* Balázs K. and Laki M. (1991, p. 504).

щественного сектора, для которых она превращается в один из основных источников дохода.

Общей чертой форм (1–4) является то, что семья использует в основном труд своих членов, лишь время от времени привлекая со стороны для помощи наемных работников. Как уже отмечалось в параграфе 5.2, марксистская традиция относит подобные семейные предприятия к мелкотоварному производству в отличие от производства капиталистического, при котором собственники соединяют принадлежащий им (или занятый ими) капитал с наемной рабочей силой (возможно, иногда дополняя их труд собственным трудом и трудом членов своей семьи). В соответствии с марксистским взглядом на общество, привлечение наемной рабочей силы на регулярной основе является критерием, позволяющим провести различие между этими двумя социальными секторами, поскольку систематическое использование наемного труда отождествляется с его эксплуатацией собственником капитала. В свете сказанного следующая форма частной деятельности подпадает под категорию капиталистического производства.

**5. Частная фирма, использующая наемный труд.** Капиталистические (в этом смысле) фирмы в период реформ возникают как в сельском хозяйстве, так и в других отраслях экономики. Большая их часть занимает промежуточное положение между мелким семейным и мелким капиталистическим предприятием. В некоторых странах (Китае, Польше, Венгрии и Вьетнаме) иногда создаются и средние капиталистические фирмы. Появляются и крупные капиталистические фирмы, но их число очень невелико. Развитие средних и крупных капиталистических предприятий может стать обычным явлением лишь после того, как страна осуществит демократические преобразования и вступит в пост-социалистическую фазу или, по меньшей мере, достигнет состояния, при котором элементы экономических реформ и революционного изменения системы окажутся тесно переплетенными.

Таблица 19.4

**Развитие так называемого  
“кооперативного сектора” в Советском Союзе**

Год	Число членов кооперативов, тыс. человек
Январь 1987	15,0
Июль 1987	39,1
Январь 1988	152,1
Апрель 1988	245,7
Июль 1988	458,7
Октябрь 1988	777,0
Январь 1989	1396,5
Июль 1989	1660,0
Октябрь 1989	2000,0
Январь 1990	2573,8
Июль 1990	3100,0

*Источник:* таблица составлена для этой книги К. Крюгер на основе данных, приведенных в газетах Правда, Экономическая газета, Экономика и жизнь, а также в следующих работах: Безносников В.Н. (1990, с. 25), Корягина Т. (1990б, с. 145) и Кузнецова Т. (1989, с. 149).

*Примечание.* В начале реформ термин “кооперативный” применялся в качестве прикрытия частного сектора. В некоторых случаях он обозначал частное товарищество, в других – группу частных собственников, использующих наемный труд. В этом смысле “кооперативный сектор” принадлежит к охарактеризованным выше типам частных предприятий (2) и (5). Данные не охватывают “совместительство”, то есть одновременно работающих в государственном и негосударственном секторах.

Таблицы 19.4 и 19.5 проливают свет на развитие частного сектора в период реформ в Советском Союзе и Венгрии в охарактеризованных выше формах (1–5)<sup>9</sup>.

Хотя, строго говоря, они не входят в частный сектор, стоит упомянуть и две другие формы, находящиеся в пограничной полосе между общественным и частным секторами и сочетающие в себе определенные черты обоих секторов.

6. *Аренда государственной собственности.* Государство остается собственником капитала – в той мере, в какой речь идет о правах типа Б, но права типа А и В делегированы частному предпринимателю (или группе предпринимателей) на срок аренды и в обмен на арендную плату. В соответствии с правами собственности типа А, остаточный доход поступает в карман арендатора, из которого также возмещаются убытки, если они имеют место. Что касается прав собственности типа В, речь идет о праве арендатора управлять предприятием, нанимать и увольнять ра-

<sup>9</sup> Официально разрешенный городской частный сектор быстро рос и в Польше (в основном в формах 3 и 5). По данным Я. Ростовски, численность наемных работников в этом секторе, которая в начале 70-х годов росла в среднем на 1–5%, в 80-х годах увеличивалась на 7–13% в год (Rostowski J., 1989a, p. 198).



Таблица 19.5

## Соотношение общественных секторов в Венгрии, %

	“Первая экономика”	“Вторая экономика”
1. Распределение совокупного рабочего времени (не считая времени на транспорт и работу в домашнем хозяйстве), 1984 г.	67,0	33,0
2. Вклад в жилищное строительство (по числу построенных квартир), 1984 г.	44,5	55,5
3. Вклад в различные ремонтные услуги, 1983 г.	13,0	87,0

*Источники:* строка (1) – Timár J. (1985, p. 306), строка (2) – Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1985, p. 139); Belyó P. and Drexler B. (1985, p. 60). Обе работы основаны на микрообследованиях (интервью и анкетные опросы).

*Примечание.* В таблице отражена официально учтенная и неучтенная деятельность. Оценки последней основаны на методике, предложенной исследователями, разработавшими базу данных таблицы. В “первую экономику” включены традиционные сельскохозяйственные кооперативы колхозного типа [см. 5.5] и так называемые “группы бригадной ответственности” (business work partnerships) на государственных предприятиях. “Вторая экономика” охватывает приусадебные участки и “вспомогательную” (подсобную) деятельность наемных работников (в тексте книги это – категории 1–5). В строке (1) представлены агрегированные показатели по всем отраслям производства, включая жилищное строительство (выделенное и рассмотренное отдельно в строке 2). Показатель “второй экономики” в строке (3) представляет собой сумму трех элементов: официальный частный сектор – 14%, неформальный частный сектор (без работы “на себя”) – 19% и работа, выполненная собственными силами в домашнем хозяйстве, – 54%.

ботников<sup>10</sup>. В ряде реформируемых стран широкое распространение получает аренда предприятий различных типов (например, магазинов, ресторанов и мелких фирм)<sup>11</sup>. Арендные формы развиваются в том случае, когда стоимость основных и оборотных фондов легко поддается оценке в начале и в конце периода аренды и когда арендатор в состоянии нести полную ответственность за любой наносимый им ущерб<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> Степень передачи прав типа В арендатору определяется конкретными условиями аренды. Собственник (государственный орган или уполномоченная им фирма) могут сохранить за собой определенные полномочия контроля.

<sup>11</sup> Первой страной, в которой получила распространение форма аренды, была Польша. Как уже указывалось, в Китае “система ответственности” юридически возникла как форма аренды, но фактически вылилась в приватизацию. Правовые акты, принятые в Советском Союзе в апреле 1989 г., также допускают форму аренды.

<sup>12</sup> Венгерский экономист Т. Лишка в 60-е годы высказал мнение, что в условиях реформируемого социализма преобладающим может стать подробно разработанный им вариант системы аренды. Он рекомендовал сдать в аренду (тем, кто пожелает принять участие в аукционах и предложит наиболее выгодные условия) все принадлежащие государству основные фонды (см. Liska T. [1964] 1988, а также Bársony J., 1982 и Szabó J., 1989).

Идеи Лишки нашли отклик не только в Венгрии, но и за рубежом. В процессе реформ бюрократия не решает отказаться от прав собственности типа А и В на весь

7. *Фирмы, находящиеся в совместной собственности.* В этом случае собственность той или иной фирмы поделена между государством и частными физическими и юридическими лицами.

В ряде случаев социалистическое государство взаимодействует с зарубежным частным капиталом. Такие фирмы работают в привилегированных, “тепличных” правовых и организационных условиях, к их нуждам проявляется особое отношение.

В Польше, Венгрии, Китае и Советском Союзе в порядке эксперимента создавались совместные предприятия, в которых государство взаимодействовало с отечественным частным капиталом (а иногда одновременно с отечественным и зарубежным капиталом)<sup>13</sup>.

Стоит также упомянуть форму, широко распространившуюся в китайских деревнях и известную под названием “поселково-волостных предприятий”. Как правило, они специализируются на несельскохозяйственной деятельности, причем весьма успешно. Объем их продукции быстро растет. Разделение прав собственности при этом может быть самым различным, но обычно речь идет о собственности сельской общины и отдельных крестьян. Большую часть подобных фирм можно считать частными<sup>14</sup>.

Наш обзор позволил определить частный сектор в сфере материального производства: в узком смысле он состоит из форм (1–5), а в широком – из форм (1–7).

Доходы частного сектора во всех его рассмотренных выше формах создаются производственной деятельностью, трудом. В большинстве случаев этот труд соединяется с частным капиталом. Поэтому получаемый доход является комбинацией (в различных соотношениях) заработной платы за труд, предпринимательской прибыли за управление и ренты за собственность. Но наряду с рассмотренными выше

---

государственный сектор. При существующей структуре власти трудно представить бюрократию, готовую в порядке “самоотречения” ограничиться ролью аукционера на арендных тендерах. Далеко не очевидно также, что найдется много предпринимателей, готовых добровольно взять на себя полную ответственность за аренду какой-либо большой фирмы без одновременного приобретения статуса частного собственника с полными и неотъемлемыми правами.

<sup>13</sup> В некоторых случаях совместное предприятие возникает формально следующим образом: государственная фирма приобретает статус акционерной компании и отдает или распределяет небольшую часть акций между своими сотрудниками в порядке поощрения.

<sup>14</sup> См. Byrd W.A. and Lin Q., eds. (1990). Нет надежной статистики, которая позволила бы выделить из официального числа “фирм, находящихся в коллективной собственности”, частные, действительно коллективные и де-факто государственные. Периодические наблюдения свидетельствуют, однако, что большая часть сельских “коллективных” фирм фактически являются частными. Это особенно относится к фирмам, возникшим после 1984 г. (а таких большинство). Поскольку государственная политика направлена на поддержку коллективных фирм и носит дискриминационный характер по отношению к частным фирмам, большая часть последних выдает себя за коллективные. Чтобы получить признание в качестве коллективных, они должны уплатить властям специальный сбор.

семью формами имеется и восьмая, доход от которой не содержит элементов заработной платы и предпринимательской прибыли, а представляет собой чистую ренту, получаемую от владения собственностью (или, точнее, в доходе от которой преобладает рентный элемент, а другие элементы – заработная плата и предпринимательская прибыль – не являются главными).

8. *Доход от собственности.* Он принимает несколько форм, из которых первые четыре связаны с прибыльным вложением своих денег частными лицами.

А. Процент по вкладам в государственном банке. Эта форма существовала и при классической системе. В ходе реформ появились новые возможности инвестирования денег.

Б. Доход по облигациям, выпущенным государственными организациями и предприятиями. Эта форма получила широкое распространение в ряде стран, включая Китай, Венгрию и Польшу.

В. Процентный доход от займов частным лицам на условиях, согласованных между кредитором и заемщиком.

Г. Доход от долевой собственности в частном предприятии. Человек дает свои деньги частной фирме для ее деятельности и на этом основании приобретает право на часть прибылей фирмы независимо от того, работает ли он сам на этой фирме. В каком-то смысле это аналогично владению акциями акционерной компании. Но в рассматриваемых нами странах закон не санкционирует деятельность частных акционерных компаний, так что долевая собственность может существовать только вне юридического поля<sup>15</sup>.

Помимо инвестирования денег, еще одной важной формой получения дохода от собственности является сдача в аренду находящейся в частной собственности недвижимости – земельного участка, дома, квартиры, дачи, гаража или помещения коммерческого (например, складского) назначения. (Сдача в аренду может сопровождаться оказанием арендатору ремонтных или иных услуг, но в таком случае получаемый доход нельзя считать в чистом виде доходом от собственности, ибо он включает вознаграждение за труд и предпринимательскую прибыль.)

Удельный вес частного сектора можно измерять по-разному. Один из методов – определить его долю в общем объеме продукции или производственных затрат (этот метод применим лишь для форм 1–7). Другой метод – сложить доходы (денежные и натуральные) всех лиц<sup>16</sup>. Чтобы установить, какая часть этих совокупных доходов по-

---

<sup>15</sup> В ходе дискуссий по поводу отношений собственности выдвигается идея превратить государственные фирмы в акционерные компании и часть их акций продать частным лицам. Однако в период реформ эта идея находит воплощение лишь в исключительных случаях. Практически же возможность подобной перестройки отношений собственности рассматривается на постсоциалистической стадии.

<sup>16</sup> Эмпирические исследования по Венгрии см.: Balázs K. and Laki M. (1991).

ступает из частного сектора, необходимо наряду с доходами от форм (1–7) учесть и доходы от формы (8)<sup>17</sup>.

В нашем обзоре частного сектора следует упомянуть еще об одной точке зрения. В связи с характеристикой сельского хозяйства в Китае были названы два направления расширения частного сектора. Остановимся на них подробнее.

Первая возможность стать частным собственником – открыть частную фабрику, купив необходимое оборудование на собственные либо полученные займы (или у других инвесторов) деньги. При этом частная фабрика возникает рядом с государственной, которая остается в общественной собственности.

Другая возможность – когда предприятие, находящееся в государственной (или кооперативной) собственности, продается частному лицу или группе частных лиц. В этом случае происходит “передача” собственности, в результате чего место государственной занимает частная собственность. Именно такой процесс называют приватизацией, которая может совмещаться с вышеупомянутым созданием новых частных фирм.

В период реформ в большинстве отраслей экономики преобладает первый путь, хотя могут быть и исключения. Наиболее важное из них – преобразование китайского сельского хозяйства, хотя приватизация происходит и в других отраслях (например, практикуемая в ряде стран продажа государственных квартир их съемщикам). Однако следует подчеркнуть, что широкомасштабная, всеобъемлющая приватизация может быть осуществлена только после революции, в условиях постсоциалистической системы.

### 19.3. Частный сектор и официальная идеология

Главным элементом официальной идеологии классической системы является осуждение частной собственности и признание законной только общественной собственности [см. 5.7]. Официальной линией при классической системе было отношение к любой форме частной собственности как к пережитку капитализма, терпимому лишь в краткосрочном плане.

Такое представление коренится в марксистской идеологии. По Марксу, частная собственность в будущем должна отмереть. Вспомним часто цитируемые строки из “Капитала”: “Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под

---

<sup>17</sup> Приходится еще раз обратиться к марксистскому толкованию возникшей ситуации. Его понимание понадобится впоследствии для оценки политической среды, в которой существует частный сектор. С точки зрения марксистской политической экономии, доходы “стригущего купоны” владельца денег, дома или земельного участка являются плодами эксплуатации. Человек, получающий подобные доходы, принадлежит – в меру этого дохода – к эксплуататорскому классу.

ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют”<sup>18</sup>. Энгельс излагает это следующим образом: “...общество изымет из рук частных капиталистов пользование всеми производительными силами и средствами обращения\*, а также обмен и распределение продуктов, тем, что оно будет управлять всем этим сообразно плану, вытекающему из наличных ресурсов и потребностей общества в целом. ...Уничтожение частной собственности даже является самым кратким и наиболее обобщающим выражением того преобразования всего общественного строя, которое стало необходимым вследствие развития промышленности. Поэтому коммунисты вполне правильно выдвигают главным своим требованием уничтожение частной собственности”<sup>19</sup>.

Это – одна из самых драматических и насущных дилемм процесса реформ. Речь идет не о какой-то тактической детали, а, как верно подчеркнул Энгельс, об одном из главных требований коммунистов и краеугольных камней их идеологии.

Марксизм выдвигает ряд рациональных аргументов против частной собственности, и некоторые из них вскрывают действительные отрицательные стороны этой формы собственности. Но в данном случае на людей воздействуют не только рациональные аргументы, но в еще большей степени эмоциональная сторона рассуждений. Коммунисты (и многие некоммунистические левые) относятся к частной собственности с антипатией и даже ненавистью, возмущены ею, поскольку господство частной собственности ассоциируется с привилегиями для богатых и несправедливым распределением доходов, потому что она создает “не заработанный трудом” доход, морально для них неприемлемый, и открывает путь для эксплуатации труда капиталом. Они приписывают устранению частной собственности и замене ее общественной собственностью некую самостоятельную ценность, даже если это сопровождается снижением экономической эффективности. Даже частичное отступление от данной идеи вызывает такое же негодование, как утрата верующим веры в бессмертие души. Одно из главных объяснений сильного сопротивления расширению частного сектора следует искать в этом идеологическом убеждении.

Михаил Горбачев в полном соответствии с идеологической традицией в 1988 г. заявил: “Перестройка экономических отношений необходима для того, чтобы высвободить возможности, присущие нашей системе, различным формам социалистической собственности.

<sup>18</sup> Marx K. [1867–1894] (1978, chap. 32, p. 929. Здесь цит. по рус. изд., т. 23, с. 772–773).

<sup>19</sup> Engels F. [1847] (1964, p. 78, 74. Здесь цит. по рус. изд., 334, 330).

\* В рус. изд. выражение “means of commerce” ошибочно переведено как “средства общения”. – *Прим. ред.*

Ведь частная собственность, как хорошо известно, является основой эксплуатации человека человеком, а наша революция была совершена именно для того, чтобы ликвидировать ее, чтобы передать все в собственность народа. Попытка восстановить частную собственность является движением вспять и глубоко ошибочна”<sup>20</sup>. Чжао Цзыян, генеральный секретарь китайской коммунистической партии, сделал такое же заявление в 1989 г.: “Господствующее положение общественной собственности не подлежит изменению”<sup>21</sup>.

Официальная идеология реформ отражает попытку достичь прагматического компромисса между традиционным неприятием частной собственности и провозглашенной в настоящее время реформаторской линией партии, между терпимым отношением к частной собственности и ее поощрением. Мелкотоварное производство признается совместимым с социалистической системой, при этом подчеркивается, что в него включаются трудолюбивые рабочие, крестьяне и простые горожане. Действительно, в коммунистическом движении жива традиция политического союза с этими слоями, особенно в предреволюционные периоды, когда поддержка крестьян и городской мелкой буржуазии была необходима для свержения тиранических дореволюционных режимов. Позже, с коллективизацией села и уничтожением мелкотоварного производства в городах, этот альянс был разрушен, но теперь идею реанимируют в качестве дополнительной идеологической подпорки.

Беда в том, что этому противостоят мощные идеологические соображения. Где кончается мелкотоварное производство и начинается капитализм? Ленин был прав, предупреждая: “...мелкое производство *рождает* капитализм и буржуазию постоянно, ежедневно, ежедневно, стихийно и в массовом масштабе”<sup>22</sup>. И действительно, когда в реформируемой социалистической системе в массовом масштабе появляются мелкие товаропроизводители, рано или поздно из их среды выделяются наиболее талантливые, наиболее трудолюбивые или просто наиболее удачливые и ловкие в обходе законов и обмане покупателей. Так или иначе, они делают более крупные и более прибыльные вложения, чем другие, расширяют свои предприятия и в конечном счете превращаются в капиталистов.

Как уже указывалось, рассматриваемый круг проблем связан с принципами распределения доходов. Те, кто разделяет социалистическую систему ценностей, не могут принять идею дохода, не заработанного честным трудом. Традиция восходит к Марксу, который высмеял идею процента как награды за воздержание. Это находит отклик в сердцах многих, чья наполненная трудом жизнь принесла так мало – понятна их

<sup>20</sup> Выступление Горбачева на Президиуме Верховного Совета СССР. – Правда, 26 ноября 1988 г.

<sup>21</sup> Жэньминь жибао, 17 марта 1989 г.

<sup>22</sup> Lenin V.I. [1920] (1966, p. 24. Здесь цит. по рус. изд., с. 6).

ненависть к тем, кто разбогател без труда. Все это создает благодатную почву для идеологического неприятия частной собственности.

Антипатия не ограничивается отношением к “нетрудовым доходам”. Она распространяется также на людей, которые, несомненно, сами напряженно трудятся, как, например, крестьяне и мелкие торговцы, но, как считается, зарабатывают все же “слишком много”. Ко многим предпринимателям богатство приходит очень быстро. Большинство занятых частным бизнесом зарабатывают больше своих коллег, работающих в государственном секторе. Злоба и зависть к более богатым идут в ногу с подозрительностью и неприятием частного сектора, питают сопротивление частной собственности, негативное отношение к которой за прошедшие десятилетия глубоко укоренилось в умах широких масс населения. Любые официальные меры, предпринимаемые время от времени против “алчных рантье”, “спекулянтов” и “паразитов”, находят широкую поддержку в массах.

По всем этим причинам реформируемый социализм не способен выдвинуть цельную систему взглядов на частную собственность, частную экономическую деятельность и доход от собственности. Он полон противоречий между социалистической традицией, враждебной капитализму и частной собственности, с одной стороны, и прагматическими требованиями процесса реформ, – с другой. Глубокий рефлекс предопределяет преобладание традиции.

## 19.4. Сродство частной собственности и рыночной координации

Вернемся к ранее использованной аналогии [см. 6.4, 15.2]. “Сродство” – термин, часто используемый в химии для обозначения того, что определенные химические элементы способны вступать в соединение с другими элементами. Это выражение можно фигурально употребить и в политической экономии: некоторые формы собственности способны сочетаться с определенными механизмами координации. Наблюдается и противоположное явление: некоторые формы собственности по самой своей природе без принуждения несовместимы с теми или иными механизмами координации.

Между частной собственностью и рыночным механизмом существует тесное сродство<sup>23</sup>. Отличительные черты рыночного механизма были описаны в параграфе 6.1:

---

<sup>23</sup> Тесная связь между типом механизма координации и формой собственности нашла свое отражение в позициях, занятых Л. фон Мизесом (Mises L. v. [1920] 1935) и впоследствии Ф. Хайеком (Hayek F.A., ed., 1935). Позднее внимание к этой проблеме было привлечено так называемой “школой прав собственности” [см. 21.1, 21.6]. (Библиография по проблеме дана в сноске 43 к главе 21.)

Ни одно частное предприятие не обладает административной властью над другими частными предприятиями. Их взаимоотношения носят не вертикальный, а горизонтальный характер.

Частное предприятие автономно по определению: право собственности принадлежит одному частному лицу или группе частных лиц. Самоочевидно, что эти автономные хозяйственные единицы вступают в контакты между собой добровольно, без приказов сверху. Подобная автономность, коренящаяся в собственности, требует децентрализации экономики.

Главный стимул для собственника, занятого производством, – материальная выгода. Ни один частный собственник не может игнорировать величину дохода, обеспечиваемого его деятельностью, и издержки, связанные с этой деятельностью. Иными словами, он не может игнорировать выручку от продажи своей продукции и свои расходы на приобретение производственных ресурсов. Понятно, что ему близка информационная природа рынка, где главную роль играют цены, а преимущества и недостатки каждой сделки измеряются прежде всего деньгами.

Действие “невидимой руки”, то есть динамики рынка, хорошо известно со времен Адама Смита. Здесь следует особо подчеркнуть только то, что для нормального функционирования рынка важны свободный доступ на него предпринимателей, конкуренция между предпринимателями и крах тех из них, кто не смог устоять в конкурентной борьбе.

Все это нужно было напомнить, прежде чем перейти к теме данного параграфа – взаимосвязи между частным сектором и рынком в реформируемой системе. Все экономические отношения, возникающие между частными предпринимателями, а также между ними и остальным обществом, координируются в основном рыночным механизмом. Естественное становление рыночного механизма неотделимо от расширения частного сектора<sup>24</sup>. Частные предприятия не нуждаются в команде сверху, чтобы вступать в опосредованные рынком отношения между собой и с домашними хозяйствами. Это происходит самоочевидно и спонтанно. Все, что требуется от властей для развития рынка – отменить или, по меньшей мере, смягчить запреты.

Здесь важны обычные характеристики подлинно рыночной координации. Покупатель добровольно соглашается с ценой и другими условиями сделки<sup>25</sup>. В реформируемой системе эта сфера рынка функци-

---

<sup>24</sup> Слово “естественное” используется здесь, чтобы подчеркнуть отличие от искусственного внедрения рыночных принципов в отношения между государственными предприятиями [см. 21.7]. Подобный подход вытекает из толкования рыночной координации австрийской школой, а именно трудами Мизеса и Хайека, и шумпетеровской теорией роли предпринимателя. В данной связи см. также: Murrell P. (1990a, 1990b).

<sup>25</sup> Это верно и в том случае, когда административные власти желают продиктовать цены частному сектору. Такая цель совершенно иллюзорна – исключение могут составлять лишь некоторые легко “узнаваемые” цены. Имеется множество способов обойти административно устанавливаемые цены.



онирует с обычным динамизмом: предприниматели стремятся не упустить возможности, которые представляются им многообещающими, так что между ними (а возможно, и с государственным сектором) возникает конкуренция. Но если частные предприниматели не могут свести концы с концами, они вынуждены прекратить деятельность, не исключено, с большими потерями. Бюджетные ограничения для частного предпринимателя являются очень жесткими, при социалистической системе государство никогда не бросится спасать бедствующую частную фирму<sup>26</sup>. Так рынок осуществляет характерный для него, часто беспощадный, естественный отбор.

Подобный ход событий и есть координация, присущая реальному (как говорится, от плоти и крови) рынку. Но здесь требуются два уточнения. Первое. На рынок все еще бросает свою тень всемогущий бюрократический механизм координации, господствующий над обществом в целом. Тысячью различных способов он может вмешиваться даже в отношения частных предприятий между собой и с домашними хозяйствами [см. 19.5]. Конечно, даже капиталистическое государство, которое стремится свести к минимуму подобное вмешательство, вводит различные запреты и ограничения. Здесь не стоит вдаваться в сложные детали нормативной проблемы – что считать минимальным вмешательством, ограничением и запретом, к которым должно прибегать любое государство в соответствии с общепринятыми этическими и правовыми нормами. В условиях реформируемой системы вмешательство государства в сферу частного рынка, его запреты и ограничения далеко выходят за рамки этой минимальной шкалы и, будучи специфически системными, напрямую связаны с полномочиями и идеологическими установками правительств.

Второе уточнение касается того, что рассматриваемый нами рынок в реформируемой системе является примитивным и неразвитым. Рынок – институт, имеющий тысячелетнюю историю, он появился еще на ранних стадиях развития цивилизации и техники. Если мы обратимся к истории западного мира эпохи средневековья или государств нынешнего третьего мира 50–100-летней давности, мы везде найдем крестьян, привозящих продукты земледелия и животноводства в города для продажи на открытом рынке или на оптовой ярмарке, бродячих торговцев, расхваливающих свой товар с повозки, переполненные и скудно обставленные лавки и даже путешественников, вернувшихся из дальних странствий с товарами, которые они приобрели за рубежом с целью продажи в своей стране. Эти участники первобытного рынка не исчезли начисто даже в современном капиталистическом мире, но они

---

<sup>26</sup> Бюрократия не препятствует уходу с рынка, то есть позволяет частному предприятию, которое не может поддержать себя, прекратить существование. Однако оно воздвигает многочисленные преграды на входе в рынок, что уменьшает конкуренцию между его субъектами [см. 19.5].

не являются более главными действующими лицами. Их место заняли, в основном, современные формы рыночных операций. Тот факт, что при классической социалистической системе рынок на несколько десятилетий практически полностью прекратил свое существование, позволил таким примитивным, средневековым, “балканским”, “азиатским” формам вновь появиться на сцене, когда рынок был реанимирован. Что отличает рынок, связанный с частным сектором в условиях реформируемого социализма, от современных форм рынка?

В рыночном механизме развитых капиталистических стран мелкие хозяйственные единицы соединены между собой бесчисленными децентрализованными организациями: оптовыми фирмами, товарными биржами, складскими и транспортными компаниями, рекламными агентствами. Для функционирования рынка жилья и другой недвижимости требуются риэлторы. Продажу и покупку прав собственности обслуживают фондовые биржи, брокеры, взаимные фонды и инвестиционные компании. Для бесперебойной работы рынка требуется также широкий, децентрализованный финансовый сектор, состоящий из коммерческих банков, страховых компаний и других финансовых посредников.

В реформируемых социалистических странах подобные институты либо полностью отсутствуют, либо в какой-то мере функционируют в государственном, бюрократическом варианте. Обычно они обслуживают только общественный сектор, оставаясь недоступными (или ограниченно доступными) для частного сектора.

Современная рыночная координация требует и современной технологии: широкой и эффективной телефонной сети, быстрой и надежной почтовой службы, персональных компьютеров, фотокопировальных машин и т.п.

Подобными техническими средствами недостаточно оснащен даже преобладающий государственный сектор, а о частном секторе не приходится и говорить. Многие частные предприятия не имеют даже телефона. Даже в наиболее экономически развитых странах Восточной Европы частные предприятия общаются между собой на примитивном, технически отсталом уровне.

Но и в том случае, если бы рыночному механизму координации в частном секторе позволили свободно развиваться с самого начала реформ, для становления современного рынка потребовался бы длительный исторический период. А ведь свободного развития на деле не было. Наблюдаемую отсталость частично можно объяснить пережитками прошлого, антирыночным наследием классической системы. Но главное объяснение – сохраняющаяся антипатия бюрократии не только к частной собственности, но и к сопутствующему ей рыночному механизму. Именно поэтому она не только не способствует, но противостоит формированию сети частных организаций, необходимых для координации рынка, именно поэтому так скудна техническая оснащенность этой сети.

## 19.5. Частный сектор и бюрократия

Как уже говорилось, на этапе реформ бюрократия ведет себя по отношению к частному сектору неоднозначно. Иногда она помогает ему, вселяя надежды на его дальнейшее развитие, а иногда препятствует его росту, гася подобные надежды. Эта неоднозначность отношения может выражаться по-разному: либо в форме поддержки частного сектора одной частью бюрократии при противодействии другой ее части, либо в форме чередования периодов благоприятствования и неблагоприятствования развитию частного сектора.

Обе формы поведения имеют свои причины. Мотивы, движущие частью бюрократии в ее стремлении помочь развитию частного сектора, уже были раскрыты. Но хотя часть извилин “бюрократического мозга” сознает необходимость и пользу частного сектора, в других извилинах прочно гнездится неприятие частной собственности и индивидуальной деятельности, ненависть к ним. Одно из объяснений подобной антипатии можно найти в идеологии [см. 19.3]. Другое же связано с властными функциями. Руководство государственных фирм и квазигосударственных кооперативов является составной частью бюрократической иерархии, директор завода или председатель кооператива – свой человек для бюрократов. Можно сказать, что бюрократия правит госсектором изнутри, в то время как функционированием и доходностью частного сектора она может управлять лишь извне. Она никого не может назначить фермером-единоличником или частным кустарем и не может снять людей с этих “постов”. И даже с такой ничтожной степенью самостоятельности бюрократии, озабоченной сохранением своей тоталитарной власти, примириться трудно.

Уже говорилось, что частные предприятия не создаются с помощью целенаправленных административных действий – они возникают спонтанно, по добровольной инициативе того или иного лица. Но то же можно сказать и о бюрократическом противодействии появлению частных предприятий. В реформируемых странах центральные власти обычно не приказывают подчиненным им органам мешать деятельности частного сектора. Соппротивление бюрократии также стихийно и автоматически порождается ее заинтересованностью в сохранении власти и ее идеологией. Точки соприкосновения между бюрократией и частным сектором таковы:

1. *Гарантии частной собственности.* Личный опыт или опыт предшествующих поколений напоминает людям об уроках истории, о прежних актах национализации и конфискации личного имущества, земли у крестьян. Люди не уверены, что нечто подобное не повторится с приобретенной ими ныне частной собственностью. Несмотря на неоднократные заверения, они все еще не видят конституционных гарантий частной собственности.

2. *Легализация и лицензирование экономической деятельности.* Свободное предпринимательство означает для каждого возможность начать любой вид частного бизнеса без специального разрешения властей. Но из этого общего принципа есть исключения даже в капиталистических странах, основанных на частном предпринимательстве. Во многих странах требуется получение лицензии на определенные социально значимые виды деятельности, особенно имеющие существенный внешний эффект, например, на открытие частной больницы или школы, предприятия общественного транспорта (воздушного, железнодорожного, автодорожного) и т.п. Даже в наиболее терпимом, реформированном варианте социалистической экономики наблюдаются обратные пропорции. Здесь лишь немногие виды экономической деятельности не требуют разрешительной лицензии. Фаза реформ отличается от предшествовавшего ей этапа более либеральным отношением властей к выдаче лицензий, но вовсе не отказом от своих прав на их выдачу. Несколько изменяется лишь инструментарий контроля над частным сектором.

Даже в классической социалистической системе существовала “черная” экономика: промышленные и торговые услуги, оказываемые без лицензии [см. 5.6]. В этом отношении реформа приносит перемены двух видов. Один из них заключается в разрешении заниматься (после получения соответствующей лицензии) той или иной запрещенной ранее деятельностью. Например, раньше запрещалось использовать в качестве такси личные автомобили. Осмелившихся нарушить этот запрет ждало суровое наказание. Теперь же для подобной деятельности требуется лишь получить лицензию. В данном случае радикально изменился цвет рынка для конкретного вида деятельности: “черный” рынок стал “белым”. Другая возможная перемена – тот или иной вид частной деятельности формально остается под запретом, но практически запрет более не соблюдается. Например, частным лицам может быть запрещено проведение ремонтных работ “на стороне”, без уведомления об этом властей или без уплаты налога. Бюрократия знает о происходящем, но закрывает глаза. Здесь цвет рынка меняется не столь радикально: из “черного” он становится “серым”. Перемена второго рода весьма распространена в реформируемых странах. Масса людей занята полуправовой, неформальной экономической деятельностью, которую власти терпят<sup>27</sup>.

Работа в неформальной, полуправовой сфере способствует существенному улучшению снабжения населения и повышению доходов лиц, занятых этим делом. Но такие доходы остаются очень рискованными:

---

<sup>27</sup> В экономической литературе социалистических стран широко распространен термин “вторая экономика”, но как уже отмечалось, единства в его понимании достичь не удалось. В некоторых работах термин прилагается к неформальному частному сектору и его “черной” или “серой” деятельности. В других он включает и легальный “белый” частный сектор. В данной книге используется второе определение, и под “второй экономикой” понимается весь частный сектор – и официальный, и неформальный.

никто не знает, когда кара закона обрушится на занятых в теневой экономике. Этой составляющей частного сектора удастся в наибольшей степени избежать бюрократического контроля, но она все же сильно зависит от сговорчивости и долготерпения бюрократии.

3. *Ограничения роста частного сектора.* Бюрократия сознательно вводит ограничения на рост частного сектора – не только на макроуровне (с тем, чтобы этот сектор в целом не превышал определенной доли экономики), но и на микроуровне, устанавливая предельные размеры каждого частного предприятия. Такая позиция тесно увязана с рассмотренным выше принципом: не допустить перерастания мелкотоварного производства в капиталистическое. Эта попытка отчасти осуществляется путем принятия соответствующих нормативных актов, например, устанавливающих предельную численность работников, которых вправе нанять частный предприниматель<sup>28</sup>. Но ограничения могут устанавливаться и другим методом: введением непосильных налогов, отзывом лицензий у фирм, растущих “слишком быстро”, или просто путем угроз.

4. *Обеспечение соблюдения частных контрактов.* В развитых странах механизм рыночной координации возник спонтанно, но каждый шаг в его развитии поддерживался необходимыми правовыми нормами и практикой их соблюдения. Децентрализованные частные сделки защищены многочисленными отшлифованными юридически нормами, обеспечивающими выполнение контрактов и справедливую конкуренцию, устраняющими препятствия к свободному входу на рынок и устанавливающими порядок ухода с него, защищающими права должников и кредиторов. Конечно, закон не может обеспечить стопроцентную безопасность, как не может предотвратить и мошенничества. Тем не менее, при надлежащем развитии судебной практики и адвокатуры, а также при неуклонном соблюдении законов можно сформировать правовую инфраструктуру для нормального функционирования подлинного рынка<sup>29</sup>. Рынок, возникающий в процессе реформирования социализма, вообще не располагает подобной правовой инфраструктурой. Хотя в законодательство и юридическую практику реформируемых стран вносятся определенные изменения в нужном направлении,

---

<sup>28</sup> Эта численность неодинакова для разных стран и периодов. В течение долгого времени предел работающих по найму для частного предприятия был 7 человек в Венгрии и 8 – в Китае. В Советском Союзе первая же статья “Закона об индивидуальной трудовой деятельности”, принятого в 1986 г., гласила: “Не допускается индивидуальная трудовая деятельность с привлечением наемного труда, с целью извлечения нетрудовых доходов или в ущерб другим общественным интересам.” (Правда, 26 ноября 1986 г.). Как видим, само построение фразы буквально подтверждает замечания об официальной идеологии, сделанные нами в предыдущем параграфе.

<sup>29</sup> При современном капитализме процессы купли–продажи координируются сложным механизмом, в котором преобладают рыночные элементы, но они подкрепляются и дополняются административными мерами в виде государственных гарантий и законодательных актов, механизмами корпоративного самоуправления и деловой этикой.

до эффективного решения задач, возникающих в связи с развитием частного сектора, еще очень далеко.

5. *Правовая защита частной собственности и частных фирм от произвола властей.* Если действия властей наносят ущерб интересам частного собственника или предпринимателя, шанс добиться справедливости очень невелик. Можно обратиться с жалобой в вышестоящую (по отношению к обжалуемой) инстанцию или в другую государственную организацию (прокуратуру или так называемый комитет народного контроля), но частное лицо или фирма не может преследовать государственный орган в судебном порядке. Это создает предпосылки для произвола властей.

6. *Налогообложение.* Неоднозначность ситуации характерна и для налогообложения частного сектора. С одной стороны, ставки и правила уплаты налогов непрерывно меняются и часто применяются произвольно. Зачастую вопрос о величине налогов, которые должно уплатить то или иное лицо, решается “индивидуально”. В некоторых странах и в некоторые периоды налоговое бремя для частных предприятий было так велико, что продолжение их деятельности оказывалось лишенным смысла<sup>30</sup>. С другой стороны, произвольное толкование налоговых правил в сочетании с терпимым отношением к широкой сфере полуправовой “серой” деятельности делает возможным вообще уклоняться от уплаты налогов. Неопределенность ситуации мешает формированию в обществе морального климата, при котором граждане честно платят налоги.

7. *Доступ к кредитам, иностранной валюте, материалам и государственным заказам.* Органы, занимающиеся распределением ресурсов, дискриминируют частный сектор в пользу государственного. Это относится в первую очередь к банковской системе, являющейся, скорее, бюрократическим распределителем кредитов (а при внешнеторговых сделках – и иностранной валюты), чем настоящим деловым партнером. В ряде случаев государственный орган распределяет и какие-то дефицитные материалы. Государственные фирмы также проводят политику дискриминации частного сектора – либо подчиняясь действующим правилам, либо по своей воле.

Одна из причин дискриминации частного сектора во всех перечисленных областях заключается в отсутствие политической партии или движения, которые могли бы действительно защищать его интересы. В капиталистической системе власть часто находится в руках политических партий или движений, представляющих интересы частного предпринимательства. Но даже если партия, находящаяся в данный момент у власти, представляет иные интересы, имеются сильные оппозиционные партии, защищающие коренные интересы частного бизнеса и обеспе-

---

<sup>30</sup> В Венгрии после введения в 1988 г. новых правил налогообложения частные ремесленники и торговцы в массе своей вернули властям полученные ими ранее лицензии.

чивающие неуклонное соблюдение законов, гарантирующих свободу предпринимательства. В противоположность этому даже в условиях реформируемого социализма частный сектор лишен возможности быть выслушанным на политической сцене. Он вынужден подчиняться любым ограничениям и запретам, которые заблагорассудится ввести бюрократии. Обычно интересы частного сектора игнорируются даже оппозиционными элементами. Так, некоторые диссидентские политические движения являются определенно антикапиталистическими<sup>31</sup>. Другие движения более либеральны, но и они не хотят “подставляться” под обвинение в попытках “восстановить капитализм”.

Поскольку общество неоднозначно ведет себя по отношению к частному сектору, последний отвечает ему тем же. С одной стороны, проявляются обычные для частного предпринимательства положительные черты: трудолюбие, бережливость, быстрое реагирование на открывающиеся деловые возможности, гибкость и т.п. С другой – частные предприниматели не чувствуют, что могут удовлетвориться медленным, честным развитием, постепенно завоевывая себе репутацию и доверие клиентов. Их целью не является сколько-нибудь масштабное производительное накопление и неуклонное расширение деятельности. Их временной горизонт ограничен, а поведение диктуется близоруким стремлением к максимизации сиюминутной прибыли. Они хотят как можно скорее получить наибольшую прибыль, как можно скорее обратить ее в потребительские блага<sup>32</sup> и после этого в подходящее время выйти из бизнеса. Многие частные предприятия имеют изношенное оборудование, плохие помещения и пренебрегают их обслуживанием и содержанием. В условиях хронического дефицита частный сектор вскоре перенимает и практику государственных фирм относиться к клиентам свысока, пренебрежительно. Чтобы противостоять дискриминации, частные предприниматели то и дело вынуждены давать взятки. Нередко они стремятся обмануть и покупателей, и государство. Все это мало способствует укреплению репутации и популярности частного сектора.

Неоднозначность характерна не только для экономического, но и социального положения частного сектора. Когда люди, занятые част-

---

<sup>31</sup> В Польше в период, предшествовавший краху коммунистического правления, аккумулятором альтернативных политических тенденций стал профсоюз “Солидарность”, но было бы странно ожидать от организации, объединяющей работающих по найму, защиты интересов частных предпринимателей. В Венгрии и Советском Союзе в 80-х годах также существовали влиятельные альтернативные движения, которые выдвигали на первый план идею возрождения прежнего крестьянства, но с презрением относились к “бизнесу по-американски”, с его спекулятивной ориентацией, стремлением делать деньги и вообще мелкобуржуазным образом жизни.

<sup>32</sup> Расточительное потребление является обычным для лиц, занятых частным бизнесом, и членов их семей. Кроме того, большая часть прибыли используется не для расширения предприятия, а для сохранения накопленного богатства (на приобретение недвижимости, драгоценных металлов, ювелирных изделий, произведений искусства и т.п.).

ным бизнесом, преуспевают, им завидуют, но также ненавидят и презируют. Их социальное окружение с колыбели усвоило сильные эгалитарные взгляды. В капиталистическом обществе высокие доходы обычно внушают уважение, поскольку большинство населения готово предположить, что эти доходы являются вознаграждением за исключительно успешную деятельность. В социалистическом обществе высокие доходы, напротив, вызывают подозрения, люди сразу же предполагают, что они получены грязным, нечестным путем<sup>33</sup>. В любом случае, в социалистическом мире “мелкая буржуазия” – презрительная кличка, а “буржуазия” – тем более. Частные предприниматели отдают себе отчет в окружающем их климате недоверия и недоброжелательности. В результате человек, который становится частным предпринимателем, далеко не всегда в полной мере соответствует требованиям и критериям, предъявляемым к людям его положения (которые должны быть готовы взять на себя не только экономическую, но и политическую и социальную ответственность). Сложившиеся обстоятельства вовлекают в частный сектор скорее искателей приключений, чем трезвых, рачительных предпринимателей.

Итак, в условиях реформируемого социализма частный сектор попадает в порочный круг. Противоречивые действия бюрократии и предвзвешенные суждения общества создают у частных собственников и предпринимателей чувство неуверенности, заставляя их усваивать и проявлять не лучшие, а худшие стороны капитализма. Это усиливает к ним антипатию, используемую бюрократией как аргумент для проведения более жесткой политики в отношении частного сектора, что, в свою очередь, вызывает еще более очевидное преобладание отрицательных черт в его деятельности. И все же система нуждается в частном секторе, а частный сектор должен признать и учесть мощь враждебной к нему бюрократии. Результатом является вынужденное сосуществование, полное взаимных подозрений и конфликтов.

## 19.6. Экономическая роль семьи

Несколько отклоняясь от основной темы, коротко рассмотрим такой важный аспект общественной жизни, как роль семьи. Связанные с этим вопросы тесно соприкасаются, а иногда и частично перекрывают проблемы развития частного сектора.

---

<sup>33</sup> Чем больше диспропорции в экономике и, в частности, между структурой предложения и спроса, тем больше прибыль, на которую при подлинном рыночном механизме может рассчитывать производитель-поставщик, старающийся внести вклад в удовлетворение избыточного спроса. Высокие доходы таких лиц, безусловно, свидетельствуют о полезности их роли. Но именно по отношению к ним как “спекулянтам” особенно враждебно общественное мнение в условиях реформируемого социализма.



Характеризуя классическую систему, мы говорили о семейной координации как об одном из механизмов согласования деятельности. Мы показали [см. 6.7], что сфера деятельности, координируемая семьей, стала значительно уже, чем она была до социалистической революции. Внутренняя логика развития системы привела к дальнейшему ограничению экономической роли семьи. В процессе реформ в этом отношении произошли существенные перемены: деятельность, на которую распространяется семейная координация, стала играть значительно более важную роль, и эта роль возрастает под действием внутренних движущих сил реформ. Рассмотрим наиболее характерные здесь явления.

Самая важная из перемен – значительная экономическая роль, которую вновь начинает играть *семейное предприятие*, почти полностью исчезнувшее при классической системе. Оно выходит на первый план не только в ходе приватизации сельского хозяйства, но и в других отраслях частного сектора. Этой форме свойственна способность к скачкообразному повышению интенсивности труда и продолжительности рабочего времени. При необходимости семейная дисциплина оказывается жестче любой иной. Поскольку формирование правовой основы частных контрактов, особенно касающихся предоставления кредитов и внесения денежных паев, – дело будущего, особое значение приобретает доверие между членами семьи. Определенную уверенность дает то обстоятельство, что имущество, капитал и деньги “остаются в семье”. Это совпадает с другим мотивом, стимулирующим развитие частного сектора – с желанием предпринимателя стать независимым от государства и помешать посторонним “совать нос” в его дела.

Существенные перемены происходят в *жилищном секторе*. Идеалом решения жилищной проблемы при классической системе были сдаваемые в аренду многоквартирные дома, в которых люди живут большой, легко контролируемой массой<sup>34</sup>. В процессе реформ происходит сдвиг в пользу собственных семейных домов и квартир. В некоторых странах (например, в Венгрии и Китае) началась приватизация государственного жилья.

Дилемма выбора между собственным домом и квартирой в государственном доме в узком смысле имеет несколько экономических аспектов – от организации строительства и содержания жилья до влияния на семейный и государственный бюджет, но здесь мы рассмотрим лишь ее социальный эффект. Многие, если не все, люди разделяют точку зрения англичан: “мой дом – моя крепость”. Большая часть жизни семьи протекает в стенах дома. Для многих семейный дом является воплощением автономности существования и одной из материальных гарантий воз-

---

<sup>34</sup> В Румынии в 80-е годы утверждалось: то обстоятельство, что кооперированные крестьяне продолжают жить в принадлежащих им домах, является вынужденным временным компромиссом. Деревни начали ликвидировать, принуждая крестьян переселяться в государственные многоквартирные дома.

возможности иметь личную жизнь<sup>35</sup>. И если один из мотивов частного предпринимательства – желание обрести самостоятельность, то такое же желание воодушевляет многие семьи на покупку собственного дома<sup>36</sup>.

При классической системе приоритет в области *пассажирских перевозок* отдавался развитию общественного транспорта (что, впрочем, не мешало предоставлять функционерам из высшего эшелона бюрократии государственные автомобили с водителем) [см. 13.5]. Реформа вызывает волну спроса на личные машины<sup>37</sup>. Этот спрос не основан на узких соображениях экономической целесообразности, поскольку большей части семей эксплуатация личного автомобиля обходится значительно дороже, чем пользование субсидируемым общественным транспортом. Более того, экономика дефицита сопряжена с долгим ожиданием своей очереди на автомобиль, со значительными неудобствами его содержания и ремонта, не говоря уже о плохом состоянии дорог. Главная привлекательность личного автомобиля заключается в том, что он дает чувство самостоятельности и независимости. В каком-то смысле автомобиль, как и дом, – “своя крепость”. Его владелец сам решает, кого в него посадить и когда отправиться в путь.

Реформа меняет роль семьи в *воспитании детей, в уходе за больными и престарелыми*. Классическая система с ее патернализмом обещала, что все эти функции постепенно возьмет на себя государство. В данном направлении, действительно, делалось немало, особенно в части ухода за детьми (ясли, детские сады, центры воспитания детей после окончания школьных уроков). К этому следует добавить бесплатное здравоохранение и пенсии по старости для всех или для большей части членов общества. Но классическая система не сумела сдержать слово, ибо не располагала ресурсами для решения столь огромной задачи. Кроме того, она имела другие приоритеты, считая иные цели более важными [см. 9.4]. В период реформ государство признает, что оно не в состоянии взять на себя эти функции в полном объеме, и возвращает семье ее обязанности по воспитанию детей, уходу за больными и престарелыми.

В развитой капиталистической экономике большая часть *работы по дому* выполняется специализированными фирмами на коммерческой основе и это сопровождается процессом механизации жилища. Что касается питания, ширится сеть ресторанов и закусочных с различным уровнем цен. Одновременно растет выпуск бытовых приборов, облег-

---

<sup>35</sup> Один советский интеллектual, владелец небольшого домика в Подмоскoвье, в 1989 г. не без иронии говорил: “В московском многоквартирном доме они могут в любую минуту отключить воду. Здесь у меня колодец и при необходимости я могу продержаться много недель”.

<sup>36</sup> Это – не единственный стимул. Могут быть и экономические преимущества, а во многих регионах ряда стран – и насущная необходимость: когда граждане никаким иным путем не могут получить крышу над головой.

<sup>37</sup> Во время первой советской волны реформ Хрущев резко выступал против массового распространения личных автомобилей.

чающих приготовление пищи, охлаждение и хранение продуктов. Стирка и уход за одеждой обеспечиваются широкой сетью прачечных и химчисток, дополняемых большим домашним парком стиральных и сушильных машин. Семья получает определенную свободу решать, какой объем домашней работы она может и хочет выполнять своими силами, какие сберегающие труд машины она может и хочет приобрести, а какие услуги следует получить на стороне.

Классический социализм мало что предлагает в области коммерческой замены домашнего труда. Ресторанов и прачечных мало, холодильники, стиральные машины и современные плиты для приготовления пищи в постоянном дефиците. Лишь одна тенденция бесспорна: движение к коллективизации потребления [см. 6.7], но и до ее реализации еще очень далеко. В период реформ наблюдается ускоренное развитие сферы частных бытовых услуг, быстрее растут и государственные предприятия такого рода. Именно в этих отраслях (помимо сельского хозяйства) прежде всего возникают частные предприятия. Тем временем и население не упускает возможность обзавестись собственными холодильниками, стиральными машинами, телевизорами и другими бытовыми электроприборами и прочими потребительскими товарами длительного пользования<sup>38</sup>.

К сожалению, мы не располагаем данными о распределении национального богатства по формам собственности. Тем не менее наблюдения за происходящими процессами позволяют предположить, что в распределении богатства происходят разительные перемены. Если суммировать стоимость основных фондов частного сектора и стоимость частных жилых домов, автомобилей, бытовых электроприборов, других предметов домашней обстановки, драгоценностей и т.п., то сосредоточение материального национального богатства в частных руках окажется значительно большим, чем это было при классической системе. Можно заметить, что общество движется к приватизации не только производства, но и потребления и других жизненных функций.

Повышение экономической роли семьи может иметь несколько объяснений и одно из них – приватизация богатства и жизненных функций. Попытаемся пролить свет на некоторые противоречивые явления, сопровождающие перемены.

Усиление роли семьи связано с ростом потребления населения. Семьи могут делать приобретения, которые раньше были им недоступны – как по причине низких доходов, так и в силу общего дефицита. У многих семей появляется возможность на какое-то время или совсем отказаться от заработков жены и матери. В зависимости от состояния семейного бюджета они могут прийти к выводу, что даже по чисто экономическим соображениям супруге лучше оставаться дома, посвятив себя уходу за детьми, больными, стариками, и не прибегать к услу-

---

<sup>38</sup> В начале венгерских реформ критики происходящих перемен из рядов новых левых презрительно называли систему "социализмом с холодильниками".

гам соответствующих коммерческих учреждений. Эти финансовые мотивы подкрепляются и этическими соображениями: восстановлением уважения к традиционной роли жены и матери, укреплением независимости семьи и ослаблением ее незащищенности перед лицом бюрократизированной сферы услуг и экономики дефицита.

Эти мотивы вполне совпадают с интересами бюрократии. Во всех реформируемых экономиках возникает значительный дефицит бюджета [см. 23.3] и финансовые органы только и мечтают о том, как бы избавиться от бремени субсидирования инвестиций и текущих расходов на общественный транспорт и сферу потребительских услуг. Они хотят переложить соответствующие затраты на плечи граждан, причем стремятся сделать это намного быстрее, чем того желали бы сами граждане.

Мы видим, что перемены приносят семьям, особенно женщинам, и выгоды, и потери. Те слои населения, доходы которых в процессе реформ растут, ощущают преимущества преобразований. Они рады, что могут позволить себе купить дом, квартиру, автомобиль и домашнюю технику. Но те, кто ущемлен в доходах, испытывают давление с обеих сторон. Патерналистское прежде государство оказывается бессильным помочь им, ибо государственный бюджет не может по-прежнему субсидировать жилье и общественные услуги, тарифы на которые начинают стремительно расти. В то же время их доходы слишком низки, чтобы они могли купить собственную квартиру, а приобретение автомобиля остается несбыточной мечтой. Их заработная плата была установлена в период, когда государственная политика в этой области исходила из предположения, что расходы на жилье или домашнюю технику должны быть минимальными. Особенно страдают женщины: существуя только на собственные заработки или являясь членами семей, чьи недостаточные доходы не позволяют обойтись без их зарплаты, они сталкиваются со все большими трудностями (в том числе материальными) при получении для членов своей семьи мест в детских садах и домах престарелых. Низкооплачиваемые слои общества оказываются как бы “между двух стульев” – общественной собственностью и патерналистской бюрократией, с одной стороны, и частной собственностью и рынком – с другой. Именно здесь коренится одна из важнейших причин общественных конфликтов, возникающих в процессе реформ.

Хотя бремя, которое несут семьи, во многих случаях становится тяжелее, все же мы имеем дело с устойчивой тенденцией, результатом которой является ослабление тоталитаризма и большая свобода для самой маленькой социальной ячейки общества – семьи.

## **19.7. Частный сектор в постсоциалистической системе: предварительные соображения**

После того как мы отвлеклись на рассмотрение роли семьи, вернемся к основной теме главы – частному сектору. Главу можно завершить той же

идеей, с которой мы ее начали: возрождение частного сектора является одной из важнейших перемен, происходящих в социалистической системе в процессе реформ. Но структура власти в обществе создает жесткие ограничения для развития частного сектора. Пока сохраняется безраздельное господство коммунистической партии, частный сектор не может оказаться преобладающим в экономике. Это может произойти лишь после отстранения коммунистической партии от власти и совершения революции.

В постсоциалистических условиях на политическую арену выходят партии, открыто поддерживающие капиталистическую систему и завоевывающие большинство голосов избирателей<sup>39</sup>. На повестку дня ставится приватизация государственных предприятий, для которой создаются правовые основы и соответствующие институты, призванные ее осуществлять. Начинается дискуссия об оптимальных путях передачи государственной собственности в частные руки. Со временем процесс приватизации начинается практически (иногда медленнее, иногда быстрее), что сопровождается расширением других форм частного сектора.

В этом смысле наследие реформированного социализма имеет и положительные стороны. Чем удачливее был частный сектор (официальный и неформальный) в борьбе за свое выживание в рамках социализма, тем быстрее пойдет его развитие при смене системы. Поэтому страны, где экономические преобразования начались до политической революции, имеют лучшие исходные условия, чем страны, шагнувшие в постсоциалистическую стадию прямо из классической системы.

Ход истории не симметричен. Ликвидировать частный сектор распоряжением правительства можно было очень быстро. Восстановить же его по команде нельзя, для этого необходим свободный выбор всех его участников. Даже если государство будет делать все, что в его силах, для ускорения процесса, за один день преобразования не произойдут. Неизбежно пройдет много лет, прежде чем частный сектор станет господствующим в экономике.

---

<sup>39</sup> Поскольку подобные выражения чужды для слуха, привычного к социалистической риторике, политики вместо слова “капитализм” используют эвфемизмы “рыночная экономика” или “экономика западного типа”.

Отход от классической системы сопровождается еще одной важной тенденцией – введением самоуправления в фирмах, находящихся в общественной собственности. В отличие от рассмотренной в предыдущей главе тенденции, которая вводит элемент, чуждый социализму – частную собственность, самоуправление целиком находится в русле идей социализма: оно обещает иную трактовку общественной собственности. В этом смысле самоуправление вносит менее радикальные перемены, чем появление частного сектора. Однако перемены являются достаточно существенными, чтобы их можно было охарактеризовать как подлинно реформаторские.

Самоуправлению присуща особая конфигурация прав собственности и, в то же время, координации. (Иными словами, его введение модифицирует блоки 2 и 3 в представленной на рисунке 15.1 схеме.) Главная черта самоуправления – в том, что руководители фирмы, в отличие от других фирм, находящихся в государственной собственности, не назначаются сверху [см. 5.1], а избираются самими работниками фирмы (права собственности типа В). В распоряжение трудового коллектива поступает также доход, остающийся после покрытия издержек и уплаты налогов (права собственности типа А).

Альтернативные механизмы координации были рассмотрены в главе 6, и среди них упоминался механизм самоуправляемой координации [см. 6.5]. По сей день перевод фирм на самоуправление остается наиболее широкомасштабным экспериментом с использованием данного механизма. Его интеллектуальная и политическая привлекательность для многих заключается в том, что самоуправление кладет конец и бюрократической координации, которая была скомпрометирована классической системой, и рыночной координации, связанной с капитализмом, предлагая тем самым своеобразный “третий путь”, отличающийся от них обеих.

## 20.1. Самоуправление как интеллектуальное и политическое течение

Интеллектуальными предтечами самоуправления были Роберт Оуэн (1771–1858), Шарль Фурье (1772–1837) и Пьер Жозеф Прудон (1809–1865) – три мыслителя, которых Маркс и Энгельс окрестили “социалистами-утопистами”. Кстати, именно Прудон ввел термин “анархизм”. Идеи, связанные с самоуправлением, коренятся в синдикалистском, анархо-синдикалистском и кооперативном социалистических движениях.

Не вдаваясь в подробное описание идей этих великих мыслителей и порожденных ими интеллектуальных течений<sup>1</sup>, следует упомянуть не-

<sup>1</sup> Всесторонний анализ того, как развивалось понятие самоуправления, см. Horvat B. (1982).

которые общие для них идеи. Их лейтмотивом является резкое осуждение роли государства и отказ от всех видов этатизма. Идеальным признается общество, в котором вообще отсутствует государство<sup>2</sup>. Экономическая демократия и самоорганизация рабочих – вот что необходимо. Производственный коллектив рабочих должен самоуправляться. В терминах, принятых в данной книге, механизм самоуправления [см. 6.5] должен прийти на смену бюрократическому механизму в качестве главного средства координации экономики.

Некоторые идеи, провозглашенные идеологами самоуправления, были, по крайней мере частично, реализованы на практике. Например, такие исторические образования, как Парижская коммуна в 1871 г., Советы в первые дни русской революции 1917 г.<sup>3</sup> и недолго просуществовавшие рабочие советы во время венгерской революции 1956 г., имели некоторое сходство с теоретической моделью самоуправления.

Югославия была первой страной, которая в 1950 г. ввела самоуправление в качестве общего принципа<sup>4</sup>, и вплоть до самого недавнего времени оно оставалось преобладающей формой собственности в общественном секторе. Некоторые элементы самоуправления, хотя и не столь последовательно и широко, как в Югославии, были также законодательно введены в Польше (1982 г.), Венгрии (1985 г.) и позже в Советском Союзе.

Идея самоуправления неизменно всплывает в ходе дискуссий о путях реформ и в других социалистических странах. Кроме того, спектр идей, охватываемых понятием “самоуправление”, в последние 20–30 лет был важным элементом радикальных и “новых левых” движений в Соединенных Штатах и Западной Европе.

При анализе самоуправления в его практическом воплощении уроки можно извлечь прежде всего из экономической истории Югославии. В соответствии с замыслом данной книги, я не буду вдаваться в

---

<sup>2</sup> Парадоксом политической философии можно считать, что три совершенно различных течения считают желательным демонтаж государства или, по меньшей мере, ослабление его роли:

– “левый” анархо-синдикализм, который стремится заменить государство самоуправлением рабочих;

– официальная марксистско-ленинская идеология, которая подчеркивает роль сильного государства в построении социализма, но провозглашает, что оно отомрет на более высокой ступени социального развития, с приходом коммунизма; и, наконец,

– “правая” либеральная философия, которая во имя защиты свободы личности стремится свести роль государства к сверхминимуму. (См.: Nozick R., 1974.)

<sup>3</sup> Это относится к Советам лишь до тех пор, пока они на деле оставались органами власти пролетарской революции. Впоследствии, по мере развития и окостенения классической системы социализма, Советы стали частью бюрократии.

<sup>4</sup> Решение о самоуправлении было продиктовано несколькими мотивами. Одним из них было стремление продемонстрировать, что отныне Югославия пойдет иным путем, чем сталинский Советский Союз и другие социалистические страны, следующие советскому образцу. Другим мотивом было желание обеспечить общественную поддержку режиму, подчеркивая, что заводы отныне принадлежат самим рабочим. (О политической истории Югославии см.: Rusinow D., 1977.)

историческое описание югославской экономики<sup>5</sup>. Вопрос исследуется на более общем уровне. Хотя ссылки на Югославию довольно часты, они ограничиваются теми случаями, когда можно предположить, что использование формы самоуправления имеет аналогичные последствия и в других социалистических странах<sup>6</sup>.

Что касается уровня абстракции и характера исходных допущений, я постараюсь избежать двух разновидностей аналитического метода, в иных случаях не только допустимых, но и полезных при теоретическом анализе<sup>7</sup>.

Во-первых, не делается попытки полной генерализации, то есть построения теоретической модели поведения самоуправляемой фирмы независимо от окружающей ее политической и социальной среды. Поэтому следующие далее выводы нельзя считать относящимися в равной степени к израильскому кибуцу, итальянской фабрике, которую рабочие выкупили у ее прежнего владельца, или к американской адвокатской конторе, организованной в форме партнерства. Самоуправление рассматривается здесь лишь в контексте социалистической системы, контролируемой коммунистической партией.

Во-вторых, в своем анализе мы не делаем таких допущений о внешней для самоуправляемых фирм среде, которые нельзя представить себе осуществимыми при социалистической системе. Так, например, мы не предполагаем, что самоуправляемая фирма связана с другими хозяйственными единицами с помощью рынка свободной конкуренции и что государство воздерживается от вмешательства в функционирование рынка или фирмы<sup>8</sup>. Как и в других частях книги, мы стремимся построить аргументацию на реалистических, позитивных наблюдениях и выводах, а не на нормативных теоретических представлениях о желательной, но чисто воображаемой системе.

## 20.2. Политические отношения

Начнем с анализа введения формы самоуправления. В Югославии дело обстояло не так, что работники нескольких фирм по своей инициативе

---

<sup>5</sup>Этой проблеме посвящена обширная литература. Общий обзор дан в: Prasnikar J. and Svejnar J. (1990). См. также: Burkett J.P. (1989), Lydall H. (1984), Milenkovich D.D. (1984), Sacks S.R. (1989) и Stojanovic R., ed. (1982).

<sup>6</sup>Не рассматриваются явления, связанные со специфической югославской ситуацией (например, отношения между семьей югославскими республиками).

<sup>7</sup>Круг проблем, связанных с самоуправлением, является подлинным вызовом для экономистов-профессионалов. Появилось множество достойных упоминания трудов, в том числе исследующих поведение самоуправляемого предприятия с помощью формализованной теоретической модели. См. пионерные работы в области теории самоуправляемых фирм: Ward B.M. (1958) и Vanek J. (1970, 1972), а также более поздние публикации — Bonin J.P. and Putterman L. (1987), Dréze J.H. (1976), Estrin S. (1983) и Meade J.E. (1972).

<sup>8</sup>Подобное предположение сделано, например, в новаторских трудах Я. Ванека, где обобщена нормативная теория самоуправляемой демократии и экономики (см. Vanek J., 1970, 1971).



ввели самоуправление, а другие последовали их примеру, пока эта форма не стала всеобщей. Идея самоуправления возникла у высшего руководства, а когда ее воспринял вождь партии Тито, она стала обязательной<sup>9</sup>. Югославия не прошла процесс естественного отбора из различных форм собственности и механизмов координации, сосуществующих бок о бок, в результате которого были бы вытеснены формы, неприемлемые для общества или экономически неэффективные<sup>10</sup>. Просто декретом правительства централизованная государственная собственность была превращена в “негосударственную” общественную собственность (официальный югославский термин).

В Югославии самоуправление обрело статус неприкасаемого табу, исключительной формы нечастной собственности. До недавнего времени (практически до начала революции, приведшей к появлению многопартийной системы) было запрещено выступать за отмену самоуправления, подобно тому, как в других социалистических странах запрещалось ратовать за отказ от господствующей роли государственной собственности.

Самоуправление порождает множество макро- и микроэкономических проблем, которые мы вкратце рассмотрим. Но наиболее важны не экономические, а политические и социальные аспекты. Многие сторонники самоуправления надеются, что эта форма положит конец отчуждению рабочих от плодов их труда, поскольку выборы руководства позволяют им активно осуществлять свое право на управление, то есть право собственности типа В. Однако если в стране монопольно властвует коммунистическая партия, о демократическом самоуправлении в рамках фирмы<sup>11</sup> не может быть и речи. Именно в этом – главная несостоятельность, имманентная попыткам ввести самоуправление в Югославии (а позже – в Польше, Венгрии и Советском Союзе).

Выборы руководства происходят под сильным давлением местной власти и партийной организации. Потенциальные кандидаты проходят всестороннюю проверку, а голосами выборщиков манипулируют. И если все же человек, неугодный бюрократии, оказывается избранным, рано или поздно от него (или от нее) избавляются. Во всяком случае

---

<sup>9</sup> М. Джилас поведал, как эта идея пришла к нему, как с ней примирился Тито и как было принято решение распространить самоуправление повсеместно. Комизм ситуации заключается в том, что у Маркса принялись судорожно искать цитаты, которые освятили бы эту идею, и Тито успокоился, когда нужную цитату нашли (см. Djilas M., 1988).

<sup>10</sup> В этой связи интересно было бы узнать, много ли людей при социалистической системе добровольно выбирают ту или иную форму самоуправления либо подлинного кооператива, основанного на добровольном членстве. Например, в 1928 г., до начала принудительной коллективизации, в Советском Союзе доля сельскохозяйственных земель, обрабатываемых кооперативами, составляла только 1,2% (см. Nove A., 1969, p. 150).

<sup>11</sup> Термин “фирма” в Югославии не использовался; другие экономические категории также получили там наименования, отличные и от “западной”, и от “восточной” терминологии. Отчасти югославская терминология будет представлена ниже [см. 20.5]. Здесь я пользуюсь “восточными” или “западными” синонимами, а при их отсутствии – ближайшими общепринятыми обозначениями.

работники фирмы знают, что в их интересах избрать на пост руководителя человека, имеющего хорошие связи с партией, а также с центральными и местными властями, человека, который бы мог получить выгодные кредиты, налоговые льготы, инвестиционные ресурсы, иностранную валюту и другие преимущества<sup>12</sup>.

Одной из предпосылок подлинного самоуправления в любой организации является способность различных групп внутри коллектива выдвинуть своих альтернативных кандидатов. Кандидаты и поддерживающие их группы должны иметь возможность организоваться, провести избирательную кампанию и критиковать программы друг друга, что в сущности составляет основные права свободы слова и ассоциаций. До тех пор, пока эти права не обеспечиваются должным образом во всех сферах общественной жизни, они не могут последовательно использоваться и в самоуправлении на рабочем месте.

В подлинной парламентской демократии, где сосуществуют и конкурируют друг с другом политические группы, организации и партии, иными словами, где имеются институциональные гарантии отсутствия монополии на власть, гарантии свободы слова и ассоциаций, рабочие с большей готовностью подчиняются руководству предприятия или офиса. Они требуют также права объединяться для защиты своих интересов и возможности “подать голос” в производственных вопросах, но в рамках фирмы они не настаивают на коллективном принятии решений и выборах руководства<sup>13</sup>.

При социалистической системе есть немало людей, искренне верящих в самоуправление, убежденных, что это – более полная и значимая форма демократии, чем “формальная”, “буржуазная” парламентская демократия. Но в реформистских движениях появляются и такие защитники самоуправления, которые воспринимают его просто как тактически выгодный лозунг, как временный “вынужденный эрзац” действительной парламентской демократии. Они полагают, что частичное или повсеместное самоуправление все же лучше, чем полное сохранение безраздельной власти партии–государства. Это создает новую политическую арену, где оппозиционные силы могут начать борьбу за утверждение своих позиций на предприятиях, то есть борьбу “снизу”.

---

<sup>12</sup> О югославском опыте в этом отношении см. Prasnika J. and Svejnar J. (1988, 1990). Венгерский опыт выборов руководителей фирмы освещен в: Bossányi K. (1986). Г.Х. Попов (1988, с. 631) с озабоченностью пишет об аналогичных последствиях введения выборности директоров в Советском Союзе: “Будут попытки превратить в бессмысленность выборы директора, ибо надо будет выбирать того, кто угоден министерству, так как от последнего зависит все...”

<sup>13</sup> Тем не менее, и в условиях рыночной экономики, основанной на частной собственности и парламентской демократии, широкие масштабы приобрело требование о предоставлении рабочим права на участие в принятии решений. Об истории этого вопроса в Швеции и Германии, а также краткий обзор ситуации в других западноевропейских странах см. Thimm A. L. (1980). Дискуссии по данному поводу в Германии описаны в: Judith R., ed. (1986). Эмпирическое сопоставление эффекта от вовлечения рабочих в процесс принятия решений в разных странах с акцентом на Западную Германию см. Wilpert B. and Rayley J. (1983).

Не исключено, что самоуправление может поощряться и “сверху” — в чисто тактических целях, как нечто способное временно сыграть роль громоотвода. Такие деятели надеются, что введение самоуправления поможет ослабить накал борьбы за ликвидацию партийной монополии на власть. Ведь в Югославии самоуправление в течение десятилетий существовало с жестким ограничением политических свобод.

### 20.3. Экономические последствия

Анализ экономического эффекта самоуправления тесно связан с описанными выше политическими проблемами. Не претендуя на исчерпывающую полноту, рассмотрим здесь пять вопросов<sup>14</sup>.

1. *Вертикальная зависимость от вышестоящих органов.* При сохраняющейся структуре власти было бы иллюзией ожидать, что самоуправляемая экономическая единица может быть по-настоящему независимой от бюрократии. То, что последняя оказывает влияние на выбор главы фирмы, о чем уже говорилось, является важным моментом, но есть и другие узы, связывающие фирму с вышестоящими инстанциями<sup>15</sup>, от которых в основном зависит, получит ли фирма финансовую поддержку при неудачном ведении дел, какие налоги будут начислены на нее, какой инвестиционный кредит будет ей предоставлен, сколько твердой валюты будет выделено и т.д. Фирма находится также в зависимости от нечастного банковского сектора. На самоуправляемую фирму продолжают распространяться мягкие бюджетные ограничения<sup>16</sup>. При отсутствии частного рынка капитала или частных банков и других финансовых учреждений рынок капитала и кредита представляет собой бюрократический институт, действующий не на коммерческой, ориентированной на прибыль, основе<sup>17</sup>. Горизонтальная зависимость фирмы от рынка по меньшей мере совмещается с вертикальной зависимостью ее от партии, центральных и местных органов власти и от нечастного, не ориентированного на рынок финансового сектора.

2. *Зависимость менеджера от своих подчиненных.* Хотя трудовой коллектив фирмы не является подлинно суверенным, его позиции по отношению к главе фирмы усиливаются. В этом смысле менеджер попадает в большую зависимость от своих подчиненных, что оборачивается

---

<sup>14</sup>На уровне абстрактного анализа тенденции к самоуправлению (глава 20) и к построению рыночного социализма (глава 21) в книге рассматриваются отдельно. Фактически же, первая тенденция обычно связана с реализацией идей рыночного социализма. Поэтому здесь мы лишь кратко коснемся некоторых вопросов, более детально описанных в следующей главе. При этом неизбежны некоторые повторы и перекрестные аргументы.

<sup>15</sup>См.: Burkett J.P. (1989).

<sup>16</sup>Эмпирические свидетельства о мягкости бюджетных ограничений в Югославии содержатся в: Knight P.R. (1984), Kononov V. (1989), Mitchell J. (1989), Tyson L.D. (1977, 1983).

<sup>17</sup>Убедительным доказательством вышесказанного служит то, что в течение нескольких последних десятилетий югославская кредитная система функционировала при резко отрицательной реальной ставке процента.

немалыми трудностями, когда речь идет о выполнении его распоряжений, соблюдении дисциплины, необходимой для координации работ, и о предотвращении неоправданных повышений заработной платы и выплат в натуральной форме. Как он может применять жесткие меры к тем, от кого зависит его переизбрание?<sup>18</sup>

Именно здесь возникают проблемы с лозунгом “цеховой демократии”. Есть коллективы, члены которых способны к самодисциплине, к добровольному ограничению своих финансовых притязаний, к полной трудовой отдаче и аккуратности в труде. В таких коллективах одни члены самой силой своего примера, а при необходимости и путем дружеских замечаний дисциплинируют других. Примеры подобных общин можно найти в католических монастырях, в израильских киббуцах или даже в трудовых бригадах раннего социализма. Такой режим обычно “срабатывает” в небольших общинах, спаянных сильными идеологическими убеждениями, где каждый человек на виду и где легко избавиться от тех, кто не принимает с чистым сердцем общее дело и дисциплину.

Приверженцы некоторых левых школ мысли полагают, что подобный тип поведения может стать всеобщим. Я отношусь к числу тех, кто сомневается, что это возможно, по крайней мере, в обозримом будущем. Хотя усилия породить подобную бескорыстную самоотверженную дисциплину достойны похвалы, сегодня они могут быть лишь иллюзорной основой общественного производства<sup>19</sup>.

3. *Краткосрочная заинтересованность*. Работники самоуправляемого предприятия не обладают правами собственности типа Б, правом на отчуждение (продажу)<sup>20</sup>, которое является исключительно важным критерием собственности<sup>21</sup>. Если работники в течение долгого времени прилагали максимальные усилия для развития своей фирмы, а затем по той или иной

---

<sup>18</sup> М. Вейтцман (см. Weitzman M.L., 1984, 1985) выдвинул идею “акционерной экономики”. В подобной экономике рабочие заинтересованы в повышении прибылей, то есть приобретают часть прав собственности типа А, но не пользуются правами типов Б и В. Последние принадлежат прежним собственникам, по крайней мере в капиталистической среде, о которой пишет Вейтцман (либо некоторые права управления типа В могут осуществляться менеджерами, которых назначили собственники).

Поведение фирм, обусловленное системой стимулирования, описанной Вейтцманом, существенно отличается от поведения предприятий в социалистических странах при самоуправляемой форме собственности.

<sup>19</sup> Необходимо провести четкое разграничение между самоуправлением и правом работников фирмы на участие в принятии решений или правом консультироваться до принятия решений. Последние два дают работникам шанс оказывать влияние на деятельность фирмы, но не наделяют их даже формально правом управления. Поэтому такое более ограниченное решение не создает упомянутых выше проблем обеспечения надлежащей дисциплины.

<sup>20</sup> Другое дело – обладает ли коллектив вообще правом претендовать на отчуждение. Иными словами, вправе ли совет, избранный работниками, продать фирму целиком. Проблема может оказаться на повестке дня в период постсоциалистической трансформации [см. 20.6].

<sup>21</sup> О передаче прав собственности см.: Alchian A.A. and Demsetz H. (1972).

причине вынуждены оставить ее, они не могут взять с собой свой “вклад”. В этом отношении, не будучи заинтересованы в долгосрочных перспективах развития фирмы, они отличаются от подлинных собственников. При встрече с известными экономическими дилеммами – “сегодняшний доход против дохода завтрашнего” или “потребление против накопления” – все их интересы подскажут работникам предпочтение максимального дохода и потребления сегодня<sup>22</sup>. Они не заинтересованы материально в любых затратах или усилиях, которые окупятся лишь спустя продолжительное время (например, в крупных инвестициях, НИОКР или профессиональной подготовке). В подобных случаях неизбежен вопрос: “А если я уйду из фирмы раньше, чем моя жертва окупится?” В этом отношении они занимают совсем иную позицию, чем частные акционеры, владеющие долей в чистой стоимости своей компании и поэтому заинтересованные в росте ее физического, финансового и интеллектуального капитала.

4. *Инфляционное давление.* В реформируемой системе под влиянием ряда факторов инфляционный процесс может усилиться. Самоуправление не принадлежит к числу необходимых для этого предпосылок. Инфляция усилилась, например, в Китае, Вьетнаме и Советском Союзе, где самоуправление не вводилось. Самоуправление не является и достаточным условием для разворачивания инфляции. В Югославии она разыгралась под совокупным воздействием нескольких факторов [см. 23.5]. Можно сказать лишь, что самоуправляемая фирма склонна к поведению такого рода, которое “подпитывает” инфляционный процесс.

Самоуправление ослабляет сопротивляемость руководства фирмы повышению номинальной заработной платы. В классической системе жестко насаждаются и соблюдаются обязательные нормативы заработной платы [см. 7.3, 10.3]. Самоуправление устраняет этот бюрократический барьер, не заменяя его интересами собственников, которые могли бы ограничить рост зарплат. В капиталистической фирме сопротивление требованиям о повышении зарплат, которые могли бы уменьшить прибыль, порождается интересами собственника и менеджеров, выступающих от его имени. С другой стороны, как мы показали, в самоуправляемой фирме интересы ее собственника – трудового коллектива – диктуют максимизацию дохода в краткосрочной перспективе. Этому не станет противодействовать ни один менеджер, заинтересованный в сохранении популярности у рабочих. Если подобное инфляционное давление со стороны заработной платы совпадает с уступчивой финансовой политикой государства, возникает механизм спирали “зарплата – цены”.

5. *Безработица.* Классическая система имеет тенденцию к быстрому росту занятости [см. 10.1, 10.2]. Мы уже говорили о стремлении к постоянному росту производства в условиях избытка труда (или, по крайней мере, до полного исчерпания его ресурсов). Побудительные мотивы к экономии труда вообще отсутствуют.

---

<sup>22</sup> См. Prasnikar J. and Svejnar J. (1988, 1990).

Тяга к расширению производства сохраняется и при внесении в социалистическую систему элементов самоуправления. Но большая часть подобного расширения не финансируется из собственных накоплений фирмы. Фирма распределяет свои ресурсы примерно так: как можно большая часть чистого дохода идет в номинальный доход, создающий основу для текущего потребления рабочих, и в то же время фирма стремится “выдоить” из государства и банковской системы как можно больше ресурсов для финансирования своих капиталовложений. Банковские кредиты предоставляются по реально отрицательной ставке процента и включают в себя фактически даровую субсидию.

Для капиталистической фирмы разумным является увеличивать численность рабочих до тех пор, пока это увеличение способствует росту прибыли<sup>23</sup>. Наоборот, самоуправляемая фирма заинтересована не в прибыли как источнике финансирования будущих инвестиций, а в росте личных доходов сегодняшних работников. Поэтому она может уклониться от такого увеличения занятости, которое в дальнейшем будет способствовать увеличению прибыли, но сегодня снижает заработок рабочих по сравнению с возможным максимумом.

Обстоятельства, описанные в пунктах (4) и (5), могут в конечном счете побудить самоуправляемую фирму к капиталоемким, но мало трудоемким инвестициям за счет государственного бюджета, кредитной системы и страдающих от инфляции домашних хозяйств. Все это приводит в действие механизм, результатом которого является сочетание инфляции и безработицы.

Подводя итоги, скажем, что самоуправление, вводимое при социалистической системе, обнаруживает множество отрицательных черт как с политической, так и с экономической точек зрения. Самоуправление – один из тупиков процесса реформ. Хотя фирма, функционирующая в условиях самоуправляемой собственности, существенно отличается от государственной, обе они обладают общим свойством (или, по крайней мере, очевидным сходством) – они глубоко встроены в бюрократическую систему.

## 20.4. Отношения между менеджером и работниками

Самоуправление порождает новые отношения между управляющим и работниками. Следует заметить, что эти изменения имеют место даже в том случае, когда самоуправление не было введено, но появились другие тенденции реформ. Среди факторов, действующих в этом направлении, особенно важны либерализация политической системы и эрозия классической идеологии [см. 18.4, 23.1]. Менеджер проявляет все меньшую готовность к насаждению строгой дисциплины среди рабочих и к сопротивлению их требованиям о повышении номинальной заработной платы.

---

<sup>23</sup> Иными словами, до тех пор, пока предельная производительность рабочего не сравняется с получаемой им заработной платой.

Такая перемена объясняется несколькими причинами. Она связана с усилением роли профсоюзов и с тем фактом, что забастовки становятся законными или, по меньшей мере, терпимыми. И если нехватка рабочей силы сохраняется или даже обостряется, мобильность рабочей силы повышается. Способность системы применять административные меры к рабочим, самовольно меняющим место работы, ослабевает. Руководство фирмы теперь больше зависит от гармоничного сотрудничества с работниками, в том числе и в области производства.

Есть еще одна перемена, имеющая, пожалуй, даже большие последствия. Идя на непопулярные меры, менеджер уже не может рассчитывать на прежнюю полную поддержку со стороны сильной, жесткой бюрократической иерархии, местной партийной и профсоюзной организации. Менеджер, скорее, должен опасаться, что рабочие, у которых он вызвал антипатию или даже ненависть, добьются от вышестоящей инстанции его увольнения. По мере ослабления жесткой бюрократической дисциплины менеджер становится все более уязвимым и в подобных обстоятельствах склонным к “популизму” не только по манере поведения, но и по своим экономическим мерам. Это означает также, что одной из ролей, которые менеджер играет в контактах с вышестоящими инстанциями, отныне становится роль “представителя” интересов трудового коллектива. И хотя подобная роль не была абсолютно чуждой менеджеру и при классической системе, побудительные мотивы к ней в процессе реформ намного усиливаются.

## 20.5. Этическая координация

Во введении к этой главе говорилось, что идея самоуправления порождает надежду на возможность пойти по “третьему пути” у тех, кто хочет порвать с классическим бюрократическим и централизованным социализмом, но отвергает и капитализм. Подобные идейные и политические соображения придают этической координации [см. 6.6] особую притягательность в кругах приверженцев определенных течений социализма. Как и при рассмотрении самоуправления, тающего в себе обещание создать саморазвивающийся механизм, здесь следует упомянуть об идеологических традициях социализма. Многие уповали, что в социалистическом обществе производственные организации и институты приспособятся друг к другу добровольно и бескорыстно, а не в результате принуждения со стороны государства или в ожидании материальной выгоды<sup>24</sup>. Предполагалось, что представители коллективов будут согласовывать свои планы путем переговоров.

---

<sup>24</sup> Идея имеет своим источником Прудона, который писал (см. Proudhon P.J., 1867–1870, 2: 414, 6: 92–93), что человек с пробудившимся чувством самосознания не нуждается в принуждении извне. Структуру экономики, считал Прудон, можно построить на взаимной зависимости (*mutuellisme*). Эти взгляды Прудона подверглись суровой критике со стороны Маркса.

При классической системе ни в Советском Союзе, ни в большинстве других стран не было сделано серьезной попытки реализовать эту концепцию. Решение задачи координации без колебаний доверили бюрократическим механизмам. В Китае стремление к добровольному взаимному согласованию стало одним из краеугольных камней официальной идеологии маоизма<sup>25</sup>. Однако фактически и в китайской версии классической системы эта идея была реализована лишь в ничтожной степени.

Что касается реформируемой системы, то в Югославии, первой вступившей на путь реформ, старая социалистическая идея добровольного взаимного согласования на всех уровнях вышла на первый план в начале 70-х годов, наряду с самоуправлением и в связи с ним. Архитекторы реформ придавали большое значение формированию добровольных объединений хозяйствующих единиц снизу доверху. Исходными ячейками являлись “основные организации объединенного труда”, объединенные в “трудовые организации”, из которых на более высоком уровне были сформированы “сложные организации объединенного труда”. Последние группировались в отраслевые ассоциации, которые, в свою очередь, на еще более высоком уровне – в “хозяйственные палаты” (обычно по одной на республику)<sup>26</sup>. Однако полная однородность структуры и даже наименований наряду с тем фактом, что производственные единицы были вправе объединяться лишь в эти организации, сами по себе наводят на мысль, что все это возникло не спонтанно, по инициативе снизу, а по схеме, которую начертали где-то наверху, в центре. Таким образом становится очевидно, что несмотря на идею, которая нашла отражение в терминологии, придуманной для новых институтов, это не имеет ничего общего с подлинно добровольными объединениями<sup>27</sup>.

Замысел югославской реформы заключался в том, что самоуправляемые производственные единицы и их различные союзы и объединения на всех уровнях будут вести между собой переговоры и определять задачи на основе взаимного согласия. Наиболее всеобъемлющее из вырабатываемых соглашений получило специальное название – “общественный договор”. Предполагалось, что так будет создана специфическая форма координации. Поскольку подобное соглашение появится не в результате команды сверху (и в этом смысле не будет бюрократическим) и не на основе цен и соглашений об условиях купли-продажи (и в этом смысле не будет рыночным), а будет продиктовано чувством социальной ответственности и всеобщей готовностью к взаимопомощи, этот всеобъемлющий переговорный процесс на всех уровнях с полным основанием можно было бы считать одним из вариантов этической координации.

<sup>25</sup> Что и было одной из черт, привлекавших в маоизме “новую левую” интеллигенцию на Западе. См., например, Robinson J. (1969).

<sup>26</sup> См. Tyson L.D. (1980) и Burkett J.P. (1989).

<sup>27</sup> Блестящий обзор и оценка этой сферы при югославской системе содержатся в статье А. Бен-Нера и Э. Нойбергера, которая имеет выразительный подзаголовок «“Видимая рука” и согласованное планирование в Югославии» (см. Ben-Ner A. and Neuberger E., 1990).



Практически, однако, в этом надуманном проекте, навязанном обществу декретом, очень мало этического. За “общественным договором”, независимо от него и вопреки ему, на экономическую деятельность мощно воздействуют бюрократия в лице вышестоящих инстанций и рыночные силы в лице покупателей и продавцов. Слабость этической координации очевидна при сравнении ее с действительно сильными механизмами бюрократической и рыночной координации.

Для контраста, приведем совсем иную форму проявления этической координации: компании и ассоциации гуманитарной помощи, появившиеся в реформируемых социалистических странах в 70-е и 80-е годы. Не разрешенные при классическом социализме [см. 6.6], они и в условиях реформ не организуются государством или официальными массовыми организациями. Они возникают добровольно, в качестве подлинной инициативы снизу для выполнения специальных, строго определенных задач. В Венгрии, например, где в течение нескольких десятилетий отрицалось наличие нищеты, некоторые группы интеллигенции в 70-х годах не могли пройти мимо того факта, что значительная часть населения живет в крайней бедности. Возникла полулегальная благотворительная организация “Фонд помощи бедным”, которая сразу же нашла множество людей, готовых помочь. Еще одна благотворительная организация была создана в Венгрии для оказания помощи мадьярам – беженцам из Румынии. Первые благотворительные организации возникают теперь и в Советском Союзе<sup>28</sup>.

Кроме того, появляются многочисленные организации для решения ряда других, отличных от благотворительной деятельности, задач: защита окружающей среды, закладка парков, помощь престарелым и т.д. Любое общество имеет скрытые силы самоорганизации, людей, готовых действовать исходя из благородных, этических побуждений; необходимо лишь устранить бюрократические препоны. Механизмы этической координации не способны выполнять основные функции управления обществом, включая экономику, но они могут играть вспомогательную роль, в результате чего функционирование экономики становится более ровным, а жизнь людей – более гармоничной.

## **20.6. Самоуправление в постсоциалистической системе: предварительные соображения**

Страны, которые ввели самоуправление в фазе реформ, вступив в период постсоциалистической трансформации, унаследовали специфические

---

<sup>28</sup> Главными их организаторами и меценатами выступают так называемые кооперативы, которые, как видно из главы 19, на деле являются частными предприятиями. Несмотря на то, что в 1989 г. они находились лишь на начальном этапе своего развития, кооперативы внесли 0,5% своего общего дохода в благотворительные фонды (“Московские новости”, 1 апреля 1990 г.).

проблемы. Они явно обозначились в Венгрии и Польше, но наиболее остро встанут в Югославии, когда переход начнется и там. В этих странах имеются поборники сохранения и даже расширения самоуправления<sup>29</sup>. Если это произойдет, то сохранятся и все отрицательные черты и связанные с ними последствия, о которых говорилось в предыдущих параграфах. Более того, в дополнение к ним возникнут новые трудности. На двух новых проблемах мы остановимся ниже.

Одна из них связана с политической ситуацией. Развитие многопартийной системы в этих странах лишь началось. Между возникшими партиями, безусловно, разгорится острая борьба за все выборные должности в существующих институтах. Если руководство предприятия станет выборным, то само предприятие сразу же станет ареной партийных (политических) схваток. Между тем, после того, как пост руководителя долгое время занимал ставленник правящей элиты, действительно желательной была бы противоположная ситуация: “деполитизация” бизнеса и производства, превращение опыта и профессионализма в единственные критерии отбора менеджеров.

Другая проблема связана с процессом приватизации. Выборные руководители самоуправляемой фирмы чувствуют себя вправе принимать решения о будущем фирмы вплоть до ее продажи. Правовые положения, регламентирующие данную сферу, обычно остаются нечеткими: хотя они явно не наделяют менеджера правом делать это, но не содержат и достаточно четкого запрета.

Главная проблема, однако, – идеологическая. Пропагандируя самоуправление, власти стремились убедить рабочих, что их коллектив является полноправным хозяином фирмы.

Это – важный правовой и идеологический аргумент в пользу принятия определенных мер в процессе приватизации. Менеджер, с согласия и при участии выборного совета фирмы, договаривается об условиях приватизации с потенциальными частными собственниками фирмы – отечественными или зарубежными. Он, естественно, будет стремиться к тому, чтобы условия приватизации в краткосрочном плане были благоприятны для него и коллектива с точки зрения сохранения занятости и заработной платы – даже в том случае, если в долгосрочной перспективе передача собственности окажется пагубной.

Хотя это может показаться странным, но в тех случаях, когда было введено самоуправление, в условиях постсоциалистической системы на повестку дня встают устранение этой формы собственности и проведение в самоуправляемом секторе какой-то первоначальной национализации (этатизации), ибо только так можно создать сколько-нибудь нормальные условия для осуществления процесса приватизации.

---

<sup>29</sup> См., например, следующее предложение К. Шооша: “В настоящее время – время политических и экономических неопределенностей и резких перемен – практика самоуправления, которая, в конечном счете, была принята обществом, должна быть сохранена как ценный элемент поддержания статус-кво” (Soós K.A., 1990, p. 68).

Основная идея, питающая рассматриваемое в данной главе политическое и интеллектуальное течение, заключается в том, чтобы, сохранив в качестве преобладающей общественную форму собственности, превратить рынок если не в основное средство координации социалистической экономики, то по крайней мере в дополнение к централизованному планированию, равное по значению бюрократическому механизму.

Отдельные направления этого общего течения в зависимости от того, насколько далеко предполагается продвинуться в формировании рыночного механизма, во многом отличаются друг от друга. Но представители всех направлений разделяют веру в созидательную силу рынка, и поэтому все течение можно охарактеризовать как движение в сторону *рыночного социализма*. Реформаторы в социалистических странах, особенно в начале реформ, всячески подчеркивали свое желание увязать планирование и рынок. Поэтому оправданным является также термин *“планово-рыночная экономика”*<sup>1</sup>.

Эти идеи оказывают большое влияние на функционирование экономики. Реальные перемены, несущие в себе признаки движения к рыночному социализму и планово-рыночной экономике, являются одной из главных тенденций отхода от классической системы.

Предмет данной главы – феномен рыночного социализма в государственном секторе. Она не касается роли рынка в других секторах экономики. Иными словами, глава не дает полного ответа на вопрос о роли рынка в экономике реформируемого социализма (взаимосвязь между частным сектором и рынком была рассмотрена в главе 19).

### **21.1. Идеологические предтечи**

Круг идей, охватываемых понятием “рыночный социализм”, глубоко чужд классикам марксизма. Маркс отмечал организованность внутри предприятия при капиталистической собственности и противопоставлял ее анархии, царящей за пределами предприятия, в отношениях между фирмами: “...среди самих капиталистов, которые противостоят друг другу лишь как товаровладельцы, господствует полнейшая анархия”, –

---

<sup>1</sup> В данной книге планирование при социализме рассматривается как один из методов бюрократической координации. Противопоставление “бюрократический механизм координации против рыночного” выступает в качестве стержня дискуссии о процессе реформ всегда, когда я высказываю свою точку зрения. Но, представляя тенденции развития научной мысли, воодушевляющие и сопровождающие процесс реформ, необходимо придерживаться терминологии, используемой самими участниками дискуссии. Именно в этом смысле в главе упоминаются поборники “планово-рыночной экономики”.

писал он в “Капитале”<sup>2</sup>. Или еще одна цитата, тоже из “Капитала”: “При общественном производстве денежный капитал отпадает. Общество распределяет рабочую силу и средства производства между различными отраслями производства. Производители могут, пожалуй, получать бумажные удостоверения, по которым они извлекают из общественных запасов предметов потребления то количество продуктов, которое соответствует времени их труда. Эти удостоверения не деньги. Они не совершают обращения”<sup>3</sup>. Энгельс писал, что коммунистическое общество не нуждается в такой “нелепой и бессмысленной” форме выражения как стоимость товаров. Оно прямо учитывает рабочее время, воплощенное в продуктах<sup>4</sup>. Карл Каутский, великий популяризатор марксистских идей, подвел итоги следующим образом: “Вопрос заключается в том, чтобы просто преобразовать существующую организацию производства, которая неосознанно брела за спиной его участников, – брела прихрамывая, исполненная печали и страха, в условиях господства закона стоимости, то и дело останавливаясь из-за банкротств и кризисов, и заменить ее системой сознательного предварительного учета всех меняющихся факторов вместо внесения корректировок пост-фактум в процессе игры спроса и предложения”<sup>5</sup>. Здесь Каутский клеймит как раз то, в чем Адам Смит видел главное достоинство рынка, – работу “невидимой руки” за спинами участников производства.

Рациональные аргументы и иррациональные чувства тех, у кого марксистская политическая экономия вошла в плоть и кровь, заставили их с подозрением, антипатией, бранью и гневом взирать на рынок, где царят кризис и анархия, спекуляция и бессовестная конкуренция и где сколько-нибудь разумные пропорции возникают лишь пост-фактум, после события. Одна из исторических задач уничтожения системы частной собственности – покончить с этой слепой, осуществляемой на ощупь координацией производства, заменив ее сознательным планированием. Поэтому тот, кто пытается соединить социализм и рынок, которые для Маркса, Энгельса и их верных последователей соотносились как огонь и вода, по сути, отвергает одну из аксиом марксизма<sup>6</sup>.

<sup>2</sup> Marx K. [1867–1894] (1978, chap. 51, p. 1021. Здесь цит. по рус. изд., т. 25, ч. II, с. 454).

<sup>3</sup> Marx K. [1867–1894] (1978, chap. 18, p. 434. Здесь цит. по рус. изд., т. 24, с. 402).

<sup>4</sup> Engels F. [1878] (1975, p. 294–295. Здесь цит. по рус. изд., с. 321).

<sup>5</sup> Kautsky K. (1910, p. 151).

<sup>6</sup> Газета “Нойес Дойчланд”, орган Социалистической единой партии Германии, за несколько месяцев до краха классической системы эпохи Хонеккера, писала: “И мы должны польститься на эти блага рыночной экономики? Вернуться к частной собственности на средства производства? К эксплуатации человека человеком? К свободной конкуренции, к свободному рынку труда? Нет и еще раз нет – это привело бы нас обратно к капитализму. Рыночная экономика, какие бы достоинства ей ни приписывали, не может одержать верх над социализмом, суть которого – сделать все возможное для повышения благосостояния народа. Для этого требуется единство экономической и социальной политики, а единственной основой такой политики может быть только плановая социалистическая экономика. Чем более эффективной и совершенной мы сделаем ее, тем лучше будет всем” (5 января 1989 г., с. 5, передовая статья).

Наиболее четкое выражение идеи рыночного социализма получили в классическом труде Оскара Ланге (Lange O., 1936, 1937). В период между двумя мировыми войнами на Западе проходили дебаты о социализме<sup>7</sup>. Широкий отклик получило знаменитое исследование австрийского экономиста Людвиг фон Мизеса (Mises L. v. [1920] 1935), в котором он доказывал, что социализм без частной собственности и рынка неспособен к рациональному управлению производством. Ланге полемизирует с этим взглядом, описывая экономику, в которой предприятие, находящееся в общественной собственности, либо максимизирует свои прибыли, либо следует оправдавшей себя формуле оптимизации. Центральный планирующий орган стремится установить равновесные цены, обеспечивающие сбалансированность рынка, и таким образом имитирует рыночный механизм: наблюдая избыток спроса, он повышает цены, а при избытке предложения понижает их. Ланге приводит аргументы, призванные доказать способность такой системы сбалансировать спрос и предложение.

В ходе дискуссии утверждалось, что в рамках централизованного планирования невозможно решить огромную систему уравнений, связанную с задачей координации спроса и предложения миллионов продуктов. Ланге парировал это утверждение, подчеркивая, что необходимости в осуществлении таких гигантских расчетов вообще нет: социализм способен перенять принцип функционирования рынка. Центральный планирующий орган постоянно корректирует цены, реагируя на сигналы об избыточном предложении или спросе. В свою очередь, покупатели и продавцы будут реагировать на ценовые сигналы, и в конечном счете их совместная деятельность будет способствовать установлению равновесия. В работе Ланге не содержится детальных практических предложений по проведению реформы, но в ней очерчены многие концепции, составляющие основу интеллектуального течения “рыночный социализм”: автономия фирм, заинтересованных в увеличении прибыли и снижении издержек; фундаментальная роль ценовых сигналов; специфическая связь между централизацией и децентрализацией.

Наиболее резкие возражения идеи Ланге встретили со стороны Фридриха фон Хайека (Hayek F. v., 1935). Вот его главный аргумент: на деле основная проблема социализма не в том, сумеет ли он установить равновесные цены, а в том, какие стимулы помогут планирующему центру получить и быстро реализовать информацию, рассеянную и скрытую во множестве совершенно различных мест. В этом отношении рынок, конкуренция и свободное предпринимательство незаменимы. Ныне, спустя полвека, мы можем сказать, что Хайек оказался прав в каждом пункте спора. Реформаторы, которые пытаются идти к рыночному со-

---

<sup>7</sup> Обзор западных дискуссий о социализме в 30-е годы содержится в трудах А. Бергсона (Bergson A., 1948, 1967). О современных дискуссиях по данному вопросу см.: Jasay A. (1990), Lavoie D. (1985), Temkin G. (1989).

циализму по следам Ланге, на горьком опыте своих стран то и дело убеждаются в иллюзорности его надежд.

Несмотря на неизбежное в конечном счете разочарование, идея рыночного социализма, конечно, должна обладать большой притягательной силой, раз она овладела таким великим множеством людей. Один из секретов ее влияния лежит в интеллектуальной сфере. Для тех, кто по политическим воззрениям остался марксистом, но отверг марксову политическую экономию под влиянием классической школы, идея рыночного социализма представляется наиболее простым выходом<sup>8</sup>.

Современные западные теории давным-давно распрощались с наивной идеализацией рынка: общепризнано, что рыночному механизму присущи и негативные черты. Автоматические рыночные процедуры не могут поощрить благоприятные и наказать за неблагоприятные внешние эффекты, обеспечить оптимальное предложение общественных благ или гарантировать социально справедливое распределение доходов. В то же время просвещенные критики планирования указывают и на многие его недостатки. Теперь идеи, связанные с рыночным социализмом и планово-рыночной экономикой, открывают перспективу взаимодополняющего применения обоих механизмов, компенсирующего недостатки каждого из них. Органы центрального планирования и управления вмешиваются, когда рыночный механизм потребует корректировки для обеспечения социального благополучия. С другой стороны, рынок освобождает власти предержащие от тягот повседневной координации экономической деятельности и обладает способностью подавать сигналы, если планирующий центр принимает неверные решения, идущие во вред интересам покупателей и продавцов. Сторонники этих взглядов надеялись, что в конце концов возникнет система, совмещающая преимущества и минимизирующая недостатки обоих механизмов<sup>9</sup>.

Экономическая аргументация дополнялась и усиливалась аргументацией политической. Классический социализм привел к серьезным экономическим трудностям, он нуждается в коренных переменах. В то же время капиталистическая система может похвастать множеством экономических достижений. “Секрет” капитализма в том, что всякая деятельность в его рамках координируется рынком. Именно этим “секретом” капитализма можно и нужно овладеть, сохранив глубинную сущность классической социалистической системы. Необходимо сохранить структуру власти и господствующую роль общественной собственности, со-

---

<sup>8</sup> Здесь напрашивается курьезная аналогия с подходами зачинателей математического планирования. Обе научные школы стараются совместить Маркса с Вальрасом. В теории рыночного социализма централизация и общественная собственность сосуществуют с ценообразованием по принципам Вальраса и с децентрализованным производством. В математическом планировании структура плановой модели тоже следует принципам Вальраса. Знаменитый вальрасов “аукционист” – агентство, контролирующее цены, – в рамках математического планирования воплощен в модели и в компьютере.

<sup>9</sup> Первоначально и я придерживался этого взгляда (Kornai J., 1965, 1971).

единив их с рынком<sup>10</sup>. “Социализм” (то есть однопартийная система, монополия на власть и преобладающая роль общественной собственности) плюс “рынок” (независимость предприятий, контрактные отношения между ними и воздействие ценовых сигналов на производителей и потребителей): такова комбинированная формула, призванная решить проблемы социалистической экономики<sup>11</sup>. Те, кто разделяют эту идею, видят в ней шанс остаться в ладу с официальной идеологией социалистических стран в более глубоких и фундаментальных вопросах, хотя при этом и отходят в очень важных пунктах от марксистской традиции.

Идеи рыночного социализма и планово-рыночной экономики возникают и приобретают значительное влияние во всех без исключения реформируемых странах. Некоторые экономисты академического толка ссылаются на Ланге, другие самостоятельно “открывают” эти идеи. Появляется также немало идей, в важных пунктах отличающихся от тех, что выдвинул в свое время Ланге. Этот ход мысли питается в основном вышеупомянутыми интеллектуальными мотивами, хотя и ощущается сильное влияние политических соображений<sup>12</sup>.

Воспринимая идеи рыночного социализма, правящие круги в социалистических странах осознанно или неосознанно руководствуются политическими мотивами, которые кратко были изложены выше. Все эти мотивы, возникнув, переплетаются воедино. Можно определенно ска-

---

<sup>10</sup> В одной из резолюций китайской коммунистической партии подобная идея выражена следующим образом: “Социалистическая экономика – это товарная экономика, основанная на общественной собственности.” (Решения 3-го пленума XII-го съезда КПК, 1984, цит. по: Wu J. and Zhao R., 1987, p. 312).

<sup>11</sup> “Короче, преимущества планирования будут в нарастающей степени сочетаться со стимулирующими факторами социалистического рынка. Но все это будет развиваться в русле социалистических целей и принципов хозяйствования”, – писал Горбачев (Gorbachev M.S., 1987, p. 91. Здесь цит. по рус. изд., с. 89). Или более позднее его высказывание: “Преимущества рыночного хозяйства доказаны в мировом масштабе, и вопрос сейчас только в том, можно ли в условиях рынка обеспечить высокую социальную защищенность... Ответ таков: не только можно, но именно регулируемая рыночная экономика позволит так нарастить общественное богатство, что в результате поднимется уровень жизни всех. И, конечно, в наших руках государственная власть...” (Правда, 11 июля 1990 г.).

<sup>12</sup> Вот некоторые из пионерных работ, сгруппированные по странам: *Югославия* – Kidric B. (1985, сборник публикаций автора, начиная с 50-х годов); *Венгрия* – Péter G. (1954a, 1954b) и Kornai J. [1957] (1959); *Польша* – Brus W. [1961] (1972); *Чехословакия* – Sik O. (1966); *Советский Союз* – Liberman E. G. [1962] (1972); *Китай* – Sun Yefang [1958–1961] (1982).

Прекрасный обзор дискуссий дан Л. Самуэли (Szamuely L., 1982, 1984). Глубокие размышления о реформистских теориях с указанием их недостатков содержатся в работах Я. Ковача (Kovács J.M., 1988, сокращенный вариант – 1990), а также И. Гросфельда (Grosfeld I., 1989b), которая, в частности, выявляет связь между реформистскими идеями и некоторыми западными экономическими теориями – “провалов рынка”, компаративистской теорией, концепцией “принципал–агент”, теорией стимулирования и теорией прав собственности. А. Ноув (Nove A., 1989) сделал попытку обобщить поток реформистских идей, получивших распространение в Советском Союзе благодаря гласности. Обзор соответствующих вопросов применительно к опыту Чехословакии см. Klaus V. (1989, 1990).

зять, что круг идей, связанных с рыночными социализмом и планово-рыночной экономикой, играет основную роль в официальной идеологии социалистических стран, вступивших на путь реформ. Наиболее важное и серьезное различие между официальной идеологией классической системы и идеями рыночного социализма – в том, что первая начисто отвергает, а вторые с уважением признают роль рыночного механизма. Одна из причин того, что подвергшаяся ревизии официальная идеология коммунистических партий, провозгласивших движение к рыночному социализму, полна внутренних несогласованностей и противоречий, заключается в том, что эта идеология пытается совместить несовместимое: марксистскую политическую экономию и признание рынка.

## 21.2. Общие выводы из исторического опыта

Идеи рыночного социализма и планово-рыночной экономики не остались в рамках политических и экономических дискуссий, они имели осязаемый эффект, склонив правящие круги некоторых социалистических стран к ряду практических мер. Не претендуя на полноту изложения и анализа, стоит упомянуть некоторые реформы, проникнутые и подсказанные духом рыночного социализма, в тех странах, где этот тип механизма координации применялся в течение относительно длительного времени или все еще применяется на момент написания данной работы: в Югославии (1950–), Венгрии (1968–1989), Китае (1978–), Польше (1981–1989), Вьетнаме (1987–) и Советском Союзе (1985–).

Как уже отмечалось, рассмотрение ситуации в этих шести странах ограничено вопросами управления общественным сектором. В случае Югославии речь идет о самоуправляемых единицах с “общественной собственностью”, а в других странах – о государственных фирмах и квазигосударственных кооперативах.

В книге не ставится цель показать историю распространения, успехов и неудач рыночного социализма в каждой стране. Наоборот, далее в главе будет охарактеризована общая модель “периода рыночного социализма” в перечисленных выше шести странах. Придется повторить кое-что из ранее (и неоднократно) уже сказанного в этой книге: наше описание – сугубо абстрактное, оно игнорирует многочисленные различия между странами, а также изменения ситуации в одной и той же стране. Я выбираю лишь главные черты, внутренние побуждения и специфические тенденции, более или менее четко проявившиеся во всех шести странах в тот период реформ, который связан с идеями рыночного социализма<sup>13</sup>.

Югославия в определенном смысле – это особый, индивидуальный случай, поскольку применение принципов рыночного социализма с са-

---

<sup>13</sup> Перемены в направлении рыночного социализма были провозглашены и в некоторых других странах.



мого начала было здесь тесно увязано с введением самоуправления [см. 20]. Тем не менее, многие явления, аналогичные тем, что детально рассматриваются в этой и следующей главе, имели место и в Югославии.

В дальнейшем модель, описывающую функционирование общественного сектора в шести упомянутых странах в период рыночного социализма, я буду для краткости называть рыночной социалистической экономикой. Поборники рыночного социализма могут возразить против использования данного термина, считая, что во всех перечисленных странах данная идея была реализована в сугубо искаженном виде. Это верно. Но можно ли сказать, что ее применение отличалось от видения и чаяний отцов идеи в большей мере, чем классический социализм отличался от видения и чаяний социалистов-“фундаменталистов”? Точно так же, как социализм Сталина, Мао Цзэдуна и Ракоши есть реальный классический социализм, так и реформированный социализм Тито, Кадара, Дэн Сяопина, Горбачева и Раковского есть реальный рыночный социализм. И с этой точки зрения использование данного термина вполне оправдано.

### 21.3. Классификация альтернативных стратегий дерегулирования

Путь, пройденный руководством от той или иной формы исторической реализации классической системы к воображаемому рыночному социализму, неодинаков для разных стран и разных периодов<sup>14</sup>. В целом можно сказать, что происходит специфический процесс дерегулирования. Далее термин “дерегулирование” используется исключительно для обозначения перемен, выводящих экономическую деятельность из-под прямого, основанного на приказах, бюрократического управления, свойственного командной экономике. При таком суженном толковании было бы неверно полагать, что дерегулированная экономическая деятельность не находится под воздействием центра или свободна от влияния бюрократической координации. В данном контексте термин означает только, что ее масштабы не устанавливаются в обязательном порядке в виде инструкций центра<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Из обширной литературы, посвященной переменам в общественном секторе, следует упомянуть следующие работы: *Югославия* – Burkett J.P. (1989); *Венгрия* – The Journal of Comparative Economics (Fall 1983, специальный выпуск, посвященный венгерской реформе), Kornai J. (1986b), Révész G. (1990); *Китай* – Balassa B. (1987), Byrd W.A. (1990), Harding H. (1987), Perkins D. (1988), Perry E.J. and Wong C.P.W., eds. (1985), Riskin C. (1989), Xue M. (1982); *Польша* – Balcerowicz L. (1988), Fallenbuehl Z.M. (1988), Marer P. and Siwinski W., eds. (1988); *Советский Союз* – Hewett E.A. (1988), Åslund A. (1989), Goldman M.I. (1987); *Вьетнам* – Porter G. (1990).

<sup>15</sup> В этом смысле толкование данной концепции резко отличается от принятого теперь в дискуссиях о дерегулировании западной капиталистической системы. На Западе даже в период так называемого регулирования никому не приходило в голову что-либо приказывать предприятию (обычно частному) – самое большее, фиксировались неко-

Альтернативные стратегии дерегулирования можно классифицировать по нескольким критериям. Первый критерий – насколько далеко идет дерегулирование по основным экономическим параметрам, которые раньше жестко контролировались из центра, то есть какова *степень* дерегулирования. Этот вопрос будет рассмотрен позже [см. 21.4].

Второй важный критерий классификации альтернативных стратегий дерегулирования – *масштаб* дерегулирования, широта сферы, на которую распространяется процесс. В Югославии, а позже в Венгрии дерегулирование с самого начала охватило все государственные предприятия. Китай и Советский Союз сначала выделили “экспериментальные предприятия”, чтобы опробовать новые механизмы управления, и в течение долгого времени сегменты государственного сектора, работавшие на принципах старого и нового механизмов, сосуществовали бок о бок. Впоследствии число предприятий, управляемых по-новому, было поэтапно увеличено<sup>16</sup>.

Это подводит нас к третьему критерию классификации – *последовательности* дерегулирования. Последовательное изменение соотношений между сегментами, работающими параллельно при разных системах управления, означает, что дерегулирование осуществляется поэтапно, а не как единовременная мера. Отличительной чертой югославской и венгерской стратегии является то, что дерегулирование в наиболее важной его части, а именно, в части отмены командных принципов при принятии оперативных краткосрочных решений, было проведено с драматической скоростью, одним ударом. (Но даже и в этих двух странах дерегулирование других процессов проходило в несколько этапов.) В противоположность этому, в Китае и Советском Союзе дерегулирование даже таких, например, процессов, как материально-техническое снабжение и сбыт, осуществлялось постепенно.

Отдельные меры дерегулирования находятся в тесной взаимозависимости. Поэтому экономисты – и теоретики, и практики, включая последовательных реформаторов в органах управления экономикой, – неоднократно заявляли, что такие меры не стоит применять последовательно, постепенно, а что их нужно собрать в один “пакет” и сразу же ввести в действие. Никто не возражает против принципа “пакета”, спор идет лишь о том, что этот пакет должен включать. В данном отношении особенно

---

торые цены и вводились некоторые административные ограничения. Однако, хотя конкретные черты процесса дерегулирования, описанного в этой книге, и того, который происходит сегодня в западном мире, не совпадают, они идут в одном направлении – к ослаблению прямого вмешательства государства. Это – еще одно оправдание для использования здесь данного термина.

<sup>16</sup> В каком-то смысле сюда можно отнести выделение специальных свободных экономических зон в Китае. Если в ходе упомянутых выше экспериментов особые условия создавались для определенных предприятий, то в Китае особый механизм экономического управления был установлен для определенных регионов.

Идея создания подобных специальных зон выдвигалась и в других странах, например, в Советском Союзе.

показателен опыт венгерских реформ: новый механизм, введенный с 1 января 1968 г., охватывал обширный ряд одновременно осуществляемых мероприятий. Хотя история реформ знает много подобных случаев, когда в действие сразу же вводились единые обширные “пакеты” мероприятий, они все же охватывали далеко не все процессы управления.

## 21.4. Вертикальная зависимость фирмы

Отметив, что степень, масштаб и последовательность процессов дерегулирования неодинаковы по странам и по периодам, оставим в стороне эти различия и охарактеризуем в самых общих чертах государственную фирму, работающую в условиях частичного дерегулирования. Без такой абстракции трудно будет помешать многочисленным деталям затемнить главные особенности ситуации<sup>17</sup>.

Фирма находится в *двойной зависимости*. С одной стороны, она по вертикали зависит от государственных властей, а с другой – по горизонтали зависит от продавцов и покупателей<sup>18</sup>. В определенной степени то же можно сказать о любой фирме при любой системе: каждая из них находится под влиянием государственных властей и каждая зависит от поставщиков необходимых материальных ресурсов и покупателей произведенной продукции. В этой двойной зависимости нужно выделить элементы, порождаемые конкретной системой.

Ниже будут рассмотрены основные параметры деятельности фирмы, с тем чтобы проанализировать, до какой степени вертикальная зависимость допускает меры дерегулирования. Для придания анализу возможно большей полноты придется вновь коснуться некоторых проблем, которые уже были рассмотрены в этой книге. Но место, уделяемое тому или иному из описываемых явлений, вовсе не является мерилom его значимости. Некоторые вопросы, имеющие важнейшее значение, рассмотрены совсем кратко. Более детально разбираются лишь те проблемы, которые вовсе не затрагивались ранее.

1. *Создание фирмы*. Как правило, решение о создании новых самостоятельных предприятий в условиях общественной собственности принимает бюрократия. Она же решает, допускать ли конкуренцию со стороны импорта или частного сектора.

---

<sup>17</sup> Как вскоре увидит читатель, я пришел к выводу, что роль бюрократической координации остается преобладающей. По этой причине целесообразно, обобщая главные характеристики в форме модели, рассмотреть страны, где процессы дерегулирования зашли дальше всего, а не экономику со “средним” уровнем продвинутости реформ (например, Венгрию и Китай, а не Советский Союз). И если этот мой вывод верен для экономики, дерегулирование которой зашло далеко, тем большую силу он имеет для страны с меньшим дерегулированием.

<sup>18</sup> Существует и третий вид зависимости – руководства предприятия от собственных работников. Мы рассмотрели ее в связи с тенденцией к самоуправлению [см. 20.4].

2. *Прекращение деятельности.* Бюрократия принимает решение о прекращении деятельности того или иного предприятия, находящегося в общественной собственности. Такое решение тесно связано с феноменом мягких бюджетных ограничений [см. 21.5].

3. *Слияния и разделения.* Возможности фирм инициировать слияние или разделение расширились, но последнее слово принадлежит все же бюрократии.

4. *Назначение руководителей фирмы.* Бюрократия либо прямо назначает руководство, либо решающим образом влияет на выдвижение, избрание и утверждение результатов выборов руководителей. Процедуры, принятые в Китае, иллюстрирует таблица 21.1.

Таблица 21.1

Пути выдвижения руководителей фирм в Китае, 1985 г.<sup>а</sup>

Различные каналы выдвижения руководств	% к итогу
Бюрократическое назначение	60,1
Бюрократическое назначение после консультации	30,7
Прямые выборы	4,4
Прямой наем	1,8
Прочие	3,0

*Источник:* Chinese Institute for Reform of the Economic System (1986, p. 173), цит. по Huang Y. (1988, p. 6). Англоязычная публикация – Reynolds B.L., ed. (1988, table 5.10).

<sup>а</sup> На основе опроса 900 предприятий, из которых 19,9% представились как “коллективные фирмы”.

Из сказанного в пунктах (1–4) видно, что система недалеко ушла от ситуации, характерной для классического социализма, когда в общественном секторе в принципе не могло быть свободных предприятий. Соперничество между фирмами не приводит к естественному отбору ни между ними, ни между их руководителями. Отбор носит искусственный характер. Бюрократия принимает решения о том, жить ли фирме или ликвидировать ее, а также о продвижении или увольнении ее высших руководителей.

Рассмотрим еще десять пунктов, но заранее подчеркнем, что первые четыре наиболее важны. Если согласиться со сделанными выше выводами, то следует признать, что вертикальные зависимости преобладают над горизонтальными.

5. *Выпуск* и 6. *Затраты.* Командование экономикой на основе оперативного управления реализацией продукции государственных предприятий в Югославии было полностью прекращено в 1950 г., а в Венгрии – в 1968 г.

В Китае дерегулирование началось в 1984 г., хотя и в меньшей степени, чем в Югославии или Венгрии. Была введена так называемая двухколейная система: государственные предприятия по-прежнему получали твердые задания по выпуску продукции, выполнение которых в большинстве случаев не требовало полной загрузки производственных мощностей; выполнив это задание, предприятие было вправе произвести больше и

свободно продать излишек. Нормативы материальных и прочих затрат на обязательный плановый выпуск продукции утверждались и “отоваривались” государственными органами, как это принято при классической системе, но о ресурсах, необходимых для выпуска сверхплановой продукции, фирма должна была позаботиться сама: государственные органы материально-технического снабжения в данном случае не задействовались. По замыслу, необходимые дополнительные ресурсы должны поставляться другими фирмами из продукции, выпущенной ими сверх плана<sup>19</sup>.

Принятый в Советском Союзе в 1987 г. закон о государственном предприятии и его практическое применение напоминают, если не в технических деталях, то по существу, промежуточное китайское решение. Значительная часть продукции предприятия жестко увязана с так называемыми государственными заказами, фактически имеющими обязательную силу, но остальной частью своей продукции предприятие вправе распоряжаться по собственному усмотрению<sup>20</sup> (см. таблицу 21.2).

Даже в Югославии и Венгрии, где выпуск продукции не контролируется в приказном порядке, вышестоящие организации вмешиваются тем или иным способом в его определение. Предприятие испытывает сильное давление со стороны не только покупателей, но и различных местных государственных и партийных органов, требующих скорейшей поставки той или иной продукции. Если пожелания покупателей и властей не совпадают, предпочтение отдается последним. В странах, где обязательные задания были смягчены лишь частично, бюрократическое вмешательство в принятие решений о выпуске продукции ощущалось еще сильнее.

Таблица 21.2

## Доля госзаказа в Советском Союзе

Отрасли	Доля госзаказа в валовой продукции (план), %	
	1988 г.	1989 г.
Машиностроение	86	25
Топливо-энергетический комплекс	95	59
Металлургия	86	42
Химическая, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность	87	34
Легкая промышленность	96	30
Промышленность строительных материалов	66	51

Источник: Руднева Е. (1989, с. 27).

<sup>19</sup> Обобщающих данных о степени дерегулирования нет. Эпизодические публикации позволяют предположить, что в конце 80-х годов обязательные плановые задания были рассчитаны на загрузку 30–100% производственных мощностей предприятия.

<sup>20</sup> Более обстоятельно проблемы госзаказа в Советском Союзе рассмотрены в работах: Воронин Л. (1989), Слетсюра В. (1989) и Гайдар Е. (1990).

Хотя централизованное материально-техническое снабжение становится не таким всеобъемлющим, как при классической системе, все же “разнарядки” и рacionamento в значительной мере остаются. Более того, вмешательство бюрократии может оказаться для предприятия даже желательным, если оно испытывает затруднения с получением необходимых видов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий. Подобное вмешательство в поставки производственных ресурсов часто сопровождается неформальным вмешательством в реализацию выпущенной продукции. Дерегулирование повышает роль добровольных контрактов в отношениях между покупателями и продавцами. Но если возникает спор по поводу сути контракта и его выполнения, то арбитром, к которому обращаются стороны, является вышестоящая организация, а не суд.

7. *Экспорт и импорт* и 8. *Иностранная валюта*. Роль, которую фирма-производитель играет в экспортно-импортных операциях, значительно возросла. Но даже в том случае, когда предприятие получает право на подобные операции без посредничества специализированной внешнеторговой фирмы, вышестоящие организации по-прежнему вмешиваются различными способами, устанавливая экспортные квоты или оказывая на предприятие давление, чтобы заставить его выполнить в первую очередь определенные заказы, предпочесть одни рынки другим. Точно так же устанавливаются квоты на импорт или же требуется специальное разрешение на каждую сделку. Наряду с этим сохраняется жесткое централизованное распределение валюты.

9. *Выбор технологии и освоение выпуска новой продукции*. Вышестоящие организации часто вмешиваются в решение вопроса о выборе технологии или о выпуске новой продукции. Как правило, с этим выбором увязывается предоставление фирме субсидий, кредитов, лицензий на импорт и т.п.

10. *Цены*. Ценообразование частично дерегулировано. И все же цены на широкий ассортимент товаров по-прежнему устанавливаются властями, которые к тому же вмешиваются в определение тех цен, которые номинально продавец и покупатель вправе назначать по свободной договоренности. Предписываются методы калькуляции, фиксируется норма прибыли, и цены, которые сочтены неоправданно высокими, отменяются [см. 22].

11. *Заработная плата и численность персонала*. Здесь также действуют те или иные ограничения, препятствующие свободному соглашению между фирмой и персоналом по вопросу заработной платы. Власти часто вмешиваются в вопросы занятости, устанавливая формально или неформально верхние и нижние лимиты численности.

12. *Налоги и субсидии*. Действующая налоговая система номинально более или менее едина для всех предприятий. Однако фактически существуют налоги, специально введенные для какого-либо предприятия или сектора. Столь же индивидуализированы налоговые льготы и сроки платежа.

13. *Предоставление кредитов и возврат займов.* Бюрократические черты по-прежнему определяют функционирование банковского сектора. Отношения между банком и фирмой не являются горизонтальными, коммерческими, когда банк стремится извлечь для себя прибыль. Как часть бюрократии банк старается держать фирму под контролем. В сферах, затронутых в пунктах (10), (12) и (13), все еще силен синдром мягких бюджетных ограничений [см. 21.5]. И здесь явно просматривается вертикальная зависимость фирмы.

14. *Капиталовложения.* Сфера инвестиционных решений частично дерегулирована. Во всех реформируемых социалистических экономиках значительно возрастает доля инвестиций, решение о которых принималось фирмой самостоятельно и главным источником финансирования которых служили ее собственные накопления из оставшейся прибыли. Снижается доля инвестиций, покрываемых безвозвратным финансированием из государственного бюджета, повышается роль банковского кредита (см. таблицы 21.3 и 21.4).

Хотя, как свидетельствуют таблицы, доля инвестиций, финансируемых из собственных средств, значительно возросла, в действительности степень децентрализации в этой области все еще невелика. Крупные проекты требуют дополнительного финансирования, выходящего за рамки возможностей фирмы. Это оставляет широкое поле для вмешательства в инвестиционные решения государственным финансовым органам, которые вносят свой вклад из госбюджета или из фондов жестко централизованной банковской системы. Так что доля инвестиций, в решение о которых совсем не вмешивались центральные учреждения, существенно меньше показанной в таблицах.

Таблица 21.3

**Финансовые источники  
капитальных вложений в Китае**

Годы	Общий объем инвестиций (100 млн. юаней)	Доля инвестиций, финансируемых из госбюджета, %
1976	376,44	83
1977	382,37	78
1978	500,99	78
1979	523,48	76
1980	558,89	54
1981	442,91	50
1982	555,53	42
1983	594,13	50
1984	743,15	48
1985	1074,37	35
1986	1176,11	35
1987	1343,10	33

*Источник:* State Statistical Bureau, People's Republic of China (1988, p. 498).

Таблица 21.4

**Финансовые источники  
капитальных вложений в Венгрии**

Годы	Инвестиции по инициативе государства, % финансирования			Инвестиции по инициативе фирм, % финансирования		
	государство	фирмы	кредит	государство	фирмы	кредит
1980	83	14	3	10	68	22
1981	72	23	5	8	71	21
1982	69	27	4	8	73	19
1983	69	28	3	9	75	16
1984	81	19	0	10	73	17
1985	75	25	0	10	72	18
1986	61	39	0	11	76	13
1987	57	43	0	—	—	—

*Источник:* Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1982, p. 78; 1984, p. 77; 1987, p. 75; 1988, p. 58).

Приведенные выше 14 пунктов охватывают все главные сферы, в которых фирма контактирует с бюрократией. Лишь о некоторых направлениях вмешательства вышестоящих организаций в повседневную жизнь фирмы можно судить по формальным правилам, позволяющим или даже предписывающим подобное вмешательство. Эти правила дополняются множеством неформальных, “неосязаемых” мер: руководителей фирм склоняют к тем или иным решениям путем личных встреч, телефонных разговоров и писем, иногда одобренных обещаниями финансовых выгод, а иногда содержащих открытые или скрытые угрозы.

При классической системе структура формальных приказов и отчетов была четкой и ясной. При частично дерегулированной системе рыночного социализма поток неформальных связей представляет собой весьма аморфную картину. Взаимоотношения между фирмами и вышестоящими организациями полны расплывчатых, случайно или преднамеренно неоднозначных правил, импровизаций, исключений и личных неофициальных контактов. В работу одной и той же фирмы вмешиваются – часто с противоречащими друг другу требованиями – несколько вышестоящих организаций. Ловкий директор в конце концов постигает науку лавирования между разными начальниками и, более того, втягивания их во взаимные распри. Жесткие, почти военные приказы классической системы сменяются аморфными, вязкими связями и неясными отношениями руководства и подчинения.

Хотя и при классической системе происходил постоянный торг между вышестоящими и подчиненными, решающее слово принадлежало вышестоящему. Теперь торг приобретает иные черты: у подчиненных появляется больше возможностей “выторговать” то, в чем они заинтересованы, часто с использованием вводящей в заблуждение информа-



ции<sup>21</sup>. Изменился и предмет торга. В прошлом фирмы добивались менее напряженного плана производства и более щедрых нормативов затрат. Теперь же торг идет в основном об официально разрешенных ценах, заработной плате, налогах, субсидиях, условиях кредита, лицензиях на импорт и квотах на иностранную валюту<sup>22</sup>.

Все рассмотренные формы вмешательства можно отнести к косвенным методам управления. Главное отличие здесь состоит в том, что если в классической социалистической экономике общественный сектор является объектом *прямого бюрократического управления*, то в рыночной социалистической экономике он становится объектом *косвенного бюрократического управления*. Так возникает частично дерегулированная экономика.

Архитекторы реформ в духе рыночного социализма надеялись, что частичное дерегулирование изменит также роль национального планирования и централизованного управления экономикой. Идея заключалась в следующем: народнохозяйственное планирование необходимо освободить от задач, связанных с детальным дезагрегированием краткосрочных плановых заданий и выработкой инструкций по их выполнению. Это позволило бы высвободить интеллектуальные ресурсы для экономического анализа и постановки тактических задач на макроуровне, а также для выработки долгосрочной стратегии экономического развития. Таким образом можно было бы обеспечить увязку планирования с централизованным управлением экономикой, которое бы в основном сосредоточилось на достижении главных целей бюджетной и денежной политики, а также на установлении основных финансовых параметров (например, ставки процента и обменных валютных курсов).

Воплотить эту надежду не удалось. Вместо того, чтобы начать осваивать методы макрорегулирования, центральные экономические органы продолжают вмешиваться в бесчисленные детали управления на *микроуровне*. Авторитет и значение народнохозяйственных планов медленно, но неуклонно ослабевают. Между тем, плановая рутина, нарабатанная при классической командной экономике, в новой ситуации оказалась почти бесполезной. Персонал центральных экономических органов реформируемых социалистических стран не сумел овладеть современными аналитическими методами, основанными на профессиональных экспертных оценках, которыми пользуются ныне экономисты развитых капиталистических стран при подготовке правительственных

---

<sup>21</sup> См. Balcerowicz L. (1988).

<sup>22</sup> В венгерской экономической литературе эти финансовые (или по меньшей мере имеющие стоимостную форму) параметры, устанавливаемые вышестоящими организациями, называют "регуляторами". Обычно, характеризуя перемену, говорят, что торг по поводу плана, присущий классической системе, сменился "торгом по поводу регуляторов" (см. Antal L., 1979, 1985).

"Торг по поводу регуляторов" в китайских условиях обстоятельно рассмотрен в: Tidrick G. (1987), Blejer M.I. and Szapáry G. (1990), Bowles P. and White G. (1989).

решений. Экономические власти плохо разбираются в проблематике, связанной с бюджетной и денежной политикой<sup>23</sup>.

Хотя реформируемые социалистические страны в международной статистике все еще именуются “централизованно планируемыми экономиками”, они управляют своим хозяйством и реструктурируют его фактически без плана, путем постоянных импровизаций.

### **21.5. Мягкость и жесткость бюджетных ограничений и чувствительность фирм к ценам**

В официальных документах всех реформируемых стран подчеркивается необходимость заинтересовать предприятия в увеличении прибыли. Именно эта идея лежит в основе системы оплаты труда и вознаграждений для менеджеров, в схемах участия работников в прибылях; от прибыли зависят и социальные расходы фирмы. Накопления за счет нераспределенной прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, становятся одним из финансовых источников ее инвестиций. Программы реформ, задуманных в духе рыночного социализма, основаны на предположении, что предприятия начнут реагировать на цены и издержки и в этой связи цена станет одним из главных рычагов управления экономикой.

Несмотря на провозглашенные принципы и соответствующие им нормативные документы, заинтересованность предприятия в росте своей прибыли остается слабой, хотя и несколько усиливается по сравнению с классической системой. Обеспечение рентабельности не стало вопросом жизни и смерти или главной целью фирмы, поскольку бюджетные ограничения все еще остаются довольно мягкими<sup>24</sup>. Фирмы

---

<sup>23</sup> Один из факторов, подталкивающих аппарат экономических органов к управлению на микроуровне, это – отсутствие необходимых знаний и навыков в вопросах управления на макроуровне. Персонал этих органов обладает в основном опытом оперативной подготовки распоряжений, стимулирования экспортных заданий и инвестиционной активности с помощью премий и специальных лицензий и разрешений или, наоборот, предотвращения определенных действий с помощью прямых запретов. Именно в этих вопросах плановики чувствуют себя “как дома”.

Наиболее сильно данная проблема обострилась в конце 80-х годов в Советском Союзе, где багаж макроэкономических знаний работников органов экономического управления был особенно скуден. Возникновение серьезных бюджетных и денежно-кредитных проблем во многом объяснялось ошибками в финансовой политике, порожденными неумением правильно анализировать складывающуюся ситуацию.

<sup>24</sup> Абсолютные жесткость и мягкость – два крайних состояния в континууме, степень жесткости и мягкости может быть весьма различной [см. 8.4]. Критерии жесткости и мягкости бюджетных ограничений различаются в зависимости от страны, периода, отрасли и типа фирмы. Все группы фирм с относительно жесткими бюджетными ограничениями отличаются более сильной реакцией на цены и затраты.

Не будет большой неточностью, если в дальнейшем анализе мы опустим некоторые тонкости и для простоты будем говорить о мягкости бюджетных ограничений и связанной с этим слабой реакцией на цены.

становятся более чувствительны к ценам, но подлинного прорыва в этой области все равно не происходит.

В экономике рыночного социализма по-прежнему используются все четыре метода смягчения бюджетных ограничений<sup>25</sup>: 1) мягкое субсидирование, 2) мягкое налогообложение<sup>26</sup>, 3) мягкие условия кредитования<sup>27</sup> и 4) мягкое административное ценообразование<sup>28</sup> [см. 8.4]. Вот несколько типичных случаев проявления такого рода процессов.

Бюджетные средства регулярно используются для спасения фирм, систематически терпящих убытки (см. табл. 21.5 и 21.6). В партийных и правительственных решениях часто говорится о необходимости покончить с подобной практикой<sup>29</sup>. Все реформируемые страны вводят или разрабатывают законы о процедурах банкротства, но они почти не находят практического применения.

Таблица 21.5

### Методы спасения убыточных фирм в Китае, 1988 г.

	Число фирм	%
Общее число обследованных фирм	403	100,0
Из них убыточные	203	50,4
срок возврата займа продлен	60	14,9
долг списан	3	0,7
выдан новый заем для возврата старого	24	6,0
разрешена оплата займа до уплаты налога <sup>a</sup>	98	24,3

*Источник:* по данным Института экономики Академии общественных наук КНР.

<sup>a</sup> Как правило, кредиты подлежат выплате после уплаты налогов, из прибыли. Их возврат до уплаты налогов, учитываемый в составе расходов, уменьшает налогооблагаемую базу предприятия.

<sup>25</sup> В литературе приводится множество свидетельств того, что бюджетные ограничения деятельности фирмы в общественном секторе реформируемой экономики в самом деле являются мягкими. См., например, следующие исследования: по *Китаю* – Blejer M.I. and Szapáry G. (1990), Bowles P. and White G. (1989), Naughton B. (1985) и Wong C.P.W. (1986); по *Венгрии* – Kornai J. and Matits Á. (1987, 1990); по *Польше* – Balcerowicz L. (1988) и Schaffer M. E. (1989a); по *Югославии* – Gedeon S.J. (1985–1986, 1987), Knight P.T. (1984) и Tyson L.D. (1977, 1983).

<sup>26</sup> Об этом процессе в китайской экономике см. Blejer M.I. and Szapáry G. (1990).

<sup>27</sup> Об этом явлении см. Várhegyi É. (1987) – в связи с Венгрией и Bowles P. and White G. (1989) – в связи с Китаем.

<sup>28</sup> «Предприятиям не приходится следить за элементами затрат, поскольку любые изменения этих параметров автоматически трансформируются через механизм “оправданного роста издержек” в повышение цен выпускаемой ими продукции”, – к такому выводу пришел Польский консультативный экономический совет. (Цит. по: Fallenbuchl Z.M., 1988, p. 125.)

<sup>29</sup> По данным китайских экономистов, более четверти государственных предприятий заканчивают каждый год с убытками (Жэньминь жибао, зарубежное изд., 10 октября 1986 г.). На субсидирование убыточных государственных предприятий Китай ежегодно тратил более 40 млрд. юаней, что равно половине валовой прибыли китайской промышленности и двум третям общего объема капиталовложений в стране (Жэньминь жибао, зарубежное изд., 18 августа 1988 г.).

Таблица 21.6

**Методы спасения убыточных фирм в Югославии,  
1980–1981 гг.**

	Число экономичес- ких единиц <sup>a</sup>	Численность их пер- сонала (тыс. человек)
Всего	13667	4848
1. Единицы с непокрытым убытком по финансовому отчету 1980 г.	1303	277
2. Единицы, находящиеся в процессе финансового оздоровления	178	51
3. Единицы, в отношении которых начата процедура банкротства	20	2

*Источник:* Knight P.T. (1984, p. 5, 78).

<sup>a</sup> Основные организации объединенного труда (ОООТ) [см. 20.6]. Крупная фирма может иметь в своем составе несколько ОООТ.

Множество постоянно убыточных фирм не просто поддерживаются на плаву с помощью государственных субсидий или льготных кредитов – их производственные мощности увеличиваются. Очень слаба связь между прошлой и будущей (ожидаемой) рентабельностью фирмы, с одной стороны, и ее инвестициями, ростом и техническим развитием – с другой.

Полным ходом идет процесс вертикального торга. Фирмы имеют возможность договариваться с финансовыми и внешнеторговыми органами о субсидиях, налогах и пошлинах, с банками – о займах, с органами ценообразования – о ценах. Существует множество “индивидуализированных” правил, цель которых – пойти навстречу финансовым запросам отдельных отраслей или предприятий. При наличии якобы универсально действующих законов, некоторые из них допускают конкретную интерпретацию общих правил<sup>30</sup> или оговаривают исключения. К тому же правила непрерывно меняются: фирмы не представляют себе, какие мероприятия государства окажут влияние на их прибыль в следующем году (не говоря уже о более отдаленном будущем).

Значительная часть прибыли изымается у фирм на самых различных основаниях и затем путем бюджетного перераспределения они асигнуются опять-таки на самых разных основаниях. Каждая вышестоящая организация стремится оказать воздействие на фирмы, находящиеся в сфере ее компетенции, добиваясь своих целей с помощью вознаграждений и взысканий, включая субсидии и изъятие прибылей (другое дело, что в конце концов эти положительные и отрицательные потоки могут взаимно погашаться).

<sup>30</sup> Ярким примером этого служит налог на прибыль китайских государственных предприятий: его ставка для каждой фирмы устанавливалась отдельным соглашением с вышестоящей организацией (см. Blejer M.I. and Szapáry G., 1990).

Иногда средства изымают из одного кармана фирмы и перекладывают в другой. Но обычно от процесса перераспределения кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает. Непропорционально большую часть прибылей изымают у высокорентабельных фирм и передают их остальным (соответствующие примеры по Венгрии и Польше приведены в таблицах 21.7 и 21.8). Идея уравнительности вообще близка социалистическим принципам распределения, но прилагать ее к перераспределению прибылей – значит чудовищно исказить саму идею. Однако именно это и происходит: весь процесс перераспределения прибылей пронизан очевидным стремлением к уравнительности<sup>31</sup>.

Вся эта практика глубоко проникает в умы руководителей фирм и формирует их поведение. Они приходят к выводу, что вопрос о прибылях фирмы решается не в процессе производства и не на рынке, а в бюрократических кабинетах.

Возникает вопрос: почему высшее хозяйственное руководство не добивается более строгого соблюдения финансовой дисциплины? Ведь то и дело по данному поводу принимаются постановления и проводятся соответствующие меры. В подобных случаях радикальные реформаторы, ратующие за воплощение идей рыночного социализма, упрекают партийных и государственных руководителей в непоследовательности. Наш анализ призван показать, почему даже те члены правящей элиты,

Таблица 21.7

**Выравнивание прибылей в Венгрии**  
(переход от исходной к конечной рентабельности)

	Убыточные	Низкорентабельные	Среднерентабельные	Высокорентабельные
Убыточные	0,233	0,500	0,122	0,145
Низкорентабельные	0,038	0,853	0,103	0,006
Среднерентабельные	0,000	0,734	0,206	0,060
Высокорентабельные	0,008	0,394	0,515	0,083

*Источник:* данные автора (см. Kornai J. 1986b, p. 1697), полученные на основе исследования, проведенного совместно с А. Матицем. См. также: Kornai J. and Matits Á. (1987, 1990).

*Примечание.* Переход от исходной к конечной рентабельности означает переход от ситуации до уплаты налогов и получения субсидий к ситуации после уплаты налогов и получения субсидий. Фирмы разделены на четыре группы: “убыточные” – с рентабельностью ниже –2%, “низкорентабельные” – с рентабельностью в диапазоне между –2 и +6%, “среднерентабельные” – между +6 и +20%, “высокорентабельные” – больше +20%. Показатели означают долю фирм в группе исходной рентабельности, переместившихся в результате бюджетного перераспределения в данную группу конечной рентабельности.

<sup>31</sup> Математическая модель для анализа и теоретической интерпретации тенденции к выравниванию прибылей между государственными предприятиями была разработана Инъя Цянем (см. Qian Y., 1990).

Таблица 21.8

**Выравнивание прибылей в Польше**  
(переход от исходной к конечной рентабельности)

	Убыточные	Низкорентабельные	Среднерентабельные	Высокорентабельные
Убыточные	0,000	0,161	0,625	0,214
Низкорентабельные	0,000	0,706	0,279	0,015
Среднерентабельные	0,000	0,084	0,817	0,099
Высокорентабельные	0,000	0,011	0,413	0,576

*Источник:* Schaffer M. (1990, p. 188).

*Примечание.* В таблице использованы показатели 1988 г. Объяснение термина “переход” см. в примечании к таблице 21.7. В зависимости от уровня исходной рентабельности фирмы разделены на четыре группы: “убыточные” – имеющие отрицательную рентабельность, “низкорентабельные” – с рентабельностью в диапазоне от 0 до 6,8%, “среднерентабельные” – от 6,8 до 22,7%, “высокорентабельные” – выше 22,7%. Разбивка фирм по конечной рентабельности такова: “убыточные” – имеющие отрицательную рентабельность, “низкорентабельные” – с рентабельностью от 0 до 3,2%, “среднерентабельные” – от 3,2 до 10,5%, “высокорентабельные” – выше 10,5%.

которые понимают необходимость децентрализации, рыночного механизма, стимулирующей роли прибыли и жестких бюджетных ограничений, непоследовательны в этом отношении.

Для объяснения приведем несколько тесно взаимосвязанных причин.

1. *Политическая власть.* Менеджер фирмы принадлежит к среднему слою правящей группы бюрократии, обладающей властью на всех уровнях. Находящиеся на верхней ступеньке иерархии не могут с безразличием взирать на менеджера как на аутсайдера, говоря, что если фирма терпит убытки или находится на грани финансового краха, то это – его проблема. Ведь именно высшее руководство выдвинуло данного человека в качестве главы фирмы, своего агента и своей опоры.

Определенную роль играет и другое важное политическое соображение: ликвидация фирмы может вызвать гнев работников, ослабляя массовую поддержку и легитимность власти, которая и без того стала не слишком сильной.

2. *Идеология.* Бюрократия переживает моральный кризис. В основе идеологии реформируемого социализма лежит тезис о повышении эффективности экономики, выражением которой является максимизация прибыли. Но такая цель не может не вступать в конфликт с несколькими традиционными ценностями социализма: императивом солидарности со слабыми, обеспечением гарантий стабильности уровня жизни трудящихся, требованиями социального равенства, приоритетом общественных интересов перед интересами отдельных личностей и групп населения. Бюрократия, ядром которой является коммунистическая партия, – это не капиталистический собственник, стремящийся к максимизации прибыли. Коммунист-реформатор наполовину отдал свое сердце идеям рынка, са-

мостоятельности предприятий и мотиву прибыли, но второй половиной, причем сильнее, привязан к традиционным социалистическим ценностям. Он чувствует себя обязанным помочь предприятию, испытывающему трудности, он, безусловно, не может выбросить рабочих на улицу, на нем лежит ответственность за выравнивание доходов фирм. Патернализм – унаследованный им долг. В глубине души он не верит, что “невидимая рука” рынка сможет обеспечить совпадение интересов предприятия и всего общества, и считает, что, хотя цель максимизации прибыльности фирм и является очень важной, все же она остается второстепенной задачей. Все это явно склоняет его к смягчению бюджетных ограничений<sup>32</sup>.

3. *Собственность*. При капитализме четко разграничена общественная роль государства, частного собственника и менеджера, функционирующего в качестве наемного работника. Собственник – будь то единоличный владелец или один из акционеров – бесспорно заинтересован в росте прибылей. Это – его личное дело, он не ждет от государства ни поощрения к получению прибыли, ни инструкций, как этого добиться. Если капитал не приносит ему желательный доход в той или иной области, его собственный интерес диктует ему переместить капитал в другое, более прибыльное место. Он платит менеджерам, и если тем не удастся повысить прибыль, он увольняет их. Прибыль является главным мотивом деятельности банков и других финансовых посредников. Финансовая дисциплина поддерживается слепо и анархично (по выражению Маркса) самим рынком.

Ничего подобного нельзя ожидать от общественной собственности при социализме<sup>33</sup>. Напрасно отечественные и зарубежные советники призывают правительства стран, вставших на путь рыночного социализма, установить более жесткую финансовую дисциплину: эти призывы останутся без ответа, пока господствует общественная собственность. Угрозы центра недостаточно эффективны, фирмы уверены, что они никогда не будут осуществлены, и не боятся их<sup>34</sup>. Здесь нет разде-

---

<sup>32</sup> Позвольте процитировать высказывания нескольких высокопоставленных руководителей китайских банков, фразеология которых четко иллюстрирует упомянутый выше синдром. “Задача банка – поощрить благополучную фирму и помочь бедствующей фирме”, – говорит один из них. “Ведь это государственная экономика. Мы не можем закрыть предприятия, а должны помочь им выжить”, – говорит другой (цит. по: Bowles P. and White G., 1989, p. 489, 492).

<sup>33</sup> Некоторые исследователи обратили внимание на тот факт, что симптомы синдрома мягких бюджетных ограничений появляются в государственном секторе и тех капиталистических стран, где этот сектор занимает сравнительно важное место (например, в Израиле, Индии, Греции, Бразилии, Алжире).

<sup>34</sup> Данное явление – вероятность осуществления угроз и в связи с этим готовность фирм принять на себя ответственность – с разных точек зрения анализируется в моделях теории игр, касающихся мягких бюджетных ограничений (см. литературу, указанную в сноске 21 в главе 8).

Особого упоминания заслуживает исследование М. Деватрипонта и Э. Маскина (Dewatripont M. and Maskin E., 1989), в котором изучаются причины синдрома мягких бюджетных ограничений. На основе игровой теоретической модели оно подтверждает,

ления функций. Неужели бюрократия, которая в одном лице объединяет и государство, и собственника, и менеджера, станет дисциплинировать саму себя? Бюджетные ограничения становятся жесткими для фирм лишь в том случае, если они действительно отделены от бюрократии, то есть когда у фирм не вызывает сомнений, что в трудную минуту они будут предоставлены сами себе. Единственный способ произвести подобное отделение автоматически и естественным образом это – передать предприятия в частную собственность<sup>35</sup>.

Предприниматели, придающие динамизм экономике, могут появиться на сцене лишь после того, как решение о вхождении в бизнес перестанет быть прерогативой бюрократии, а будет зависеть от самих предпринимателей и их способности получить финансовые ресурсы на рынках капитала и кредита, основанных на частной собственности. Это еще один пример тесной взаимосвязи между подлинной рыночной конкуренцией и свободным предпринимательством, с одной стороны, и частной собственностью – с другой<sup>36</sup>.

4. *Координация и управление.* В рыночной социалистической экономике вышестоящие организации широко практикуют микрорегулирование [см. 21.3], вмешиваясь в различные детали деятельности фирм и в силу этого разделяя с ними ответственность. Если дело дойдет до провала, руководство фирмы может с полным основанием сослаться на то, что каждый свой важный шаг оно согласовывало по меньшей мере с одной вышестоящей государственной или партийной организацией или попросту делало этот шаг по приказу свыше. Далее, оно может доказать, что убытки были вызваны иррациональными ценами, недавно введенными налогами или пошлинами, повышением заработной платы по постановлению правительства и другими мероприятиями, осуществленными сверху. Любая фирма, стоящая на пороге банкротства, имеет над собой десятки вышестоящих руководителей, которые располагали той же информацией, что и менеджеры фирмы, участвовали в принятии неверных решений и поэтому стремятся уклониться от ответственности. Можно ли в таких обстоятельствах рассчитывать на жесткую дисциплину?

---

что если предоставление кредита централизовано, банк не в состоянии осуществить свою угрозу – наоборот, пытаясь вернуть свои деньги, он должен продолжать финансирование неэкономичных инвестиционных проектов. С другой стороны, там, где банковский сектор по-настоящему децентрализован, осуществление угрозы становится вероятным. Это ужесточает бюджетные ограничения и отсеивает тех, кто вносит неэкономичные проекты.

<sup>35</sup> В исключительных случаях бюджетные ограничения государственных компаний можно искусственно сделать жесткими, если их число невелико и они действуют в капиталистической среде, насыщенной частными фирмами. Тогда поведенческие модели небольшого государственного сектора будут напоминать те, которые присущи доминирующему сектору экономики.

<sup>36</sup> По П. Мюррелу (см. Murrell P., 1990a, 1990b), самым серьезным недостатком экспериментов с реформами, проводимыми в духе рыночного социализма, является их неспособность обеспечить возможности и предложить стимулы, необходимые для возникновения и развития предпринимательства в духе Шумпетера.



лину? Чем дольше бюрократические методы управления остаются преобладающими, тем слабее шансы ужесточения бюджетных ограничений<sup>37</sup>.

Часто в дискуссиях о мягкости бюджетных ограничений поднимается вопрос: можно ли в условиях рыночного социализма сделать бюджетные ограничения деятельности государственных предприятий жесткими? Соображения, приведенные в четырех рассмотренных выше пунктах, позволяют безоговорочно ответить: нет, нельзя<sup>38</sup>.

Здесь следует прояснить вопрос о том, какое место теория мягких бюджетных ограничений занимает в критике рыночной социалистической экономики. Этот синдром не является самой глубокой причиной слабостей и провалов процесса реформ. Коренные причины заложены в структуре власти, конфигурации отношений собственности и механизмах координации системы, реформируемой в духе идей рыночного социализма. Совокупный эффект этих глубинных причин усиливается в ситуации, когда бюджетные ограничения, вопреки всем обещаниям, не становятся – и не могут стать – жесткими; мотив прибыли остается слабым и цены не в состоянии играть свою жизненно важную роль в функционировании рыночного механизма. В этом смысле важнейшее значение имеет степень мягкости бюджетных ограничений: множество других частных явлений (завышенные притязания фирм, их стремление получить как можно больше инвестиций и поставок по импорту, низкий уровень эффективности) может быть частично или полностью объяснено наличием этого синдрома<sup>39</sup>.

Теперь сопоставим представления реформаторов – школу мысли, охватывающую идеи рыночного социализма и планово-рыночной экономики, – с действительностью. Рынок отличается от других механизмов координации прежде всего тем, что он заставляет всех субъектов экономики реагировать на цены. Даже если бюджетные ограничения не

---

<sup>37</sup> Как было показано, одной из причин смягчения бюджетных ограничений является микрорегулирование, которое препятствует полной децентрализации ответственности и дает вышестоящей организации стимул “затушевать” свои ошибки. В то же время усиление микрорегулирования является одним из последствий мягких бюджетных ограничений, поскольку сам по себе финансовый контроль не может дать центральным органам действенные рычаги управления и стать для них адекватным приводным ремнем.

<sup>38</sup> Ни в одной из своих прежних работ я не высказывал мнение о том, что бюджетные ограничения для фирм можно будет ужесточить при социалистической системе, для которой характерно преобладание государственной собственности. Последующие исследования лишь укрепили мои сомнения в такой возможности. Совместно со своими коллегами я провел ряд детальных эмпирических расчетов (см, например, Kornai J. and Matits Á., 1987, 1990) и изучил данные некоторых других исследователей (см. сноску 25). Кроме того, я пытался теоретически проследить возникающие и сохраняющиеся взаимосвязи. Все это вместе взятое и подсказало мне категорически отрицательный ответ.

<sup>39</sup> Стоит подчеркнуть, что в литературе, касающейся теории мягких бюджетных ограничений, накопилось немало недоразумений. Этот феномен, как следует из настоящего комментария, занимает видное место в моих рассуждениях, но в общей теории, объясняющей природу системы, это место находится где-то посередине, а не в начале причинно-следственной цепи. В концептуальной схеме, представленной на рисунке 15.1, синдром мягких бюджетных ограничений относится к блоку 4 [см. 15.1].

слишком мягки, но достаточно мягки для того, чтобы приглушить все реакции спроса и предложения, рынок не может исполнять свою роль.

Но и в условиях, когда реакция фирмы на цены приглушена, фирма не может оставаться совсем безразличной к затратам и ценам. Она воспользуется лежащими на поверхности возможностями уменьшить затраты, но не станет углубляться в поиски всех существующих возможностей. Фирма воспользуется любой возможностью повысить цены – самым легким способом смягчить бюджетные ограничения. Некоторые фирмы реагируют на резкие колебания цен (как на стороне спроса, так и на стороне предложения), если только другие интересы (например, необходимость выполнять противоположное требование бюрократии) не препятствуют такой реакции. Но все это происходит как эпизодическое, поверхностное, искаженное и медленное приспособление к ценам, несопоставимое с систематической, продуманной и быстрой адаптацией, порождаемой подлинным рыночным механизмом с его чувствительностью к ценам, благодаря которой рыночные экономики и достигли своей высокой эффективности.

Кроме того следует добавить, что и ценовой сигнал сам по себе может быть ошибочным, и причиной этого являются все то же слабое реагирование на цены и обуславливающие его мягкие бюджетные ограничения. Если предприятие может выжить и даже развиваться, несмотря на систематически низкую или отрицательную рентабельность, не стоит и стараться использовать все возможные пути адаптации к ценам. Подобная система ценообразования вынуждает мириться с ее недостатками<sup>40</sup>.

Архитекторы реформ, осуществляемых в духе рыночного социализма, ожидали, что фирмы будут чувствительно реагировать на цены. В этом случае экономикой можно будет управлять из центра, используя так называемые финансовые регуляторы вместо прежних твердых заданий по физическому объему выпуска и затратам. Стоит только повысить ставку процента – и не станет расточительных, неэффективных капиталовложений, девальвировать национальную валюту – и экспорт возрастет, а импорт уменьшится, поднять цену на продукт А по отношению к продукту Б – и предприятие тотчас же заменит А на Б и т.д. Эти надежды оказались тщетными: центру бесполезно пытаться воздействовать на экономику такими регуляторами, если система практически их игнорирует. Это напоминает ситуацию, когда вы пытаетесь переключить канал или отрегулировать громкость телевизора с помощью пульта дистанционного управления в то время как телевизор не оснащен устройством для приема сигнала. В данном случае возможность одна – сработать вручную.

---

<sup>40</sup> Ситуация на рынке труда оказывает значительно более сильное влияние на относительный уровень оплаты труда, поскольку домашние хозяйства работников испытывают жесткие бюджетные ограничения. Поэтому работники не могут молча соглашаться с зарплатой, которая будет ниже справедливой и приемлемой по их мнению.

Уже говорилось, что классическая система представляет собой полумонетизированную экономику [см. 8]. Государственный сектор в рыночной социалистической экономике, возникающей в процессе реформ, несмотря на некоторое усиление роли денег, по-прежнему остается полумонетизированным.

## **21.6. Средство общественной собственности и бюрократической координации**

В предыдущих параграфах круг идей, охватываемых понятиями “рыночный социализм” и “планово-рыночная экономика”, был сопоставлен с реальной ситуацией в общественном секторе в процессе реформ. Возникает вопрос: почему же действительность столь серьезно отличается от желаемого положения вещей?

Архитекторы реформ надеялись, что вакуум, возникший после отмены или ограничения приказной системы и командной экономики, сразу же будет заполнен механизмами рыночной координации. Этого не произошло. То, что заполнило вакуум, оказалось лишь модифицированной формой бюрократической координации. Прямое вертикальное управление сменилось косвенным вертикальным управлением, и лишь на втором плане какое-то место заняла горизонтальная рыночная координация, в очень слабой и часто искаженной форме [см. 21.7].

Большинство исследователей признают, что бюрократическое влияние осталось очень сильным, но расходятся в понимании ситуации и причинно-следственных связей. Некоторые считают, что хотя предприятия жаждут реформ, осуществляемых в направлении рыночного социализма, этому противодействуют консервативно настроенные бюрократы. Обычно они утверждают, что консерваторы имеют своих представителей (и даже идеологов) в руководящих органах партии. Из этого следует, что бюрократическое сопротивление в определенной мере организуется сверху. Другие полагают, что консерваторы сами оказались меж двух огней: более радикальную реформу требуют сверху реформаторски настроенное высшее партийное руководство, снизу – руководители местных партийных организаций и предприятий, заинтересованные в самостоятельности, но их усилия подрывают упорные, консервативные бюрократы.

Я принадлежу к числу тех, кто видит некоторые разумные аргументы в обоих диагнозах, но считаю, что их авторам не удалось удовлетворительно описать интересы и поведение различных социальных групп.

Бюрократия, как она определяется в этой книге, представляет собой иерархически организованную социальную группу. Она отнюдь не находится вне общества, а пронизывает каждую его ячейку. В среднем каждая восьмая или десятая семья имеет в своем составе одного или нескольких представителей бюрократии, с которой связаны их повседневная жизнь, доходы, положение в обществе и карьера. Все институты бюрократии

хотят выжить и продолжать функционировать. Нет никакой нужды поощрять сверху такое поведение: совершенно естественно, что все ответственные функционеры заинтересованы в продолжении бюрократической координации, прежде всего потому, что она дает им власть. Но это не единственный их мотив. Они держатся за свою сферу деятельности, отождествляя себя с ней и считая ее полезной. Человек, работающий в комитете по ценам, хочет устанавливать цены, работающий в комитете по заработной плате – фиксировать ее ставки, распоряжающийся инвестиционными ресурсами – планировать капиталовложения; персонал комитета по занятости хочет распределять рабочую силу и т.п. Если в какой-либо из этих областей наблюдаются недочеты, каждый думает: чтобы восстановить порядок, нужно вмешиваться поостроже<sup>41</sup>. Каждый на своем месте вносит вклад в усиление тенденции, которая была охарактеризована ранее как стремление бюрократической системы управления к завершенности – с целью не допустить, чтобы нежелательные для бюрократии явления просочились через сеть правил, предписаний и запретов.

Сердца руководителей предприятий преданы идее самостоятельности лишь наполовину. Когда все в порядке, они хотят, чтобы их оставили в покое, не желают, чтобы прибыли, материальные ресурсы, фонды заработной платы, которых им удалось добиться, были отняты в порядке перераспределения. Но как только возникают проблемы или препятствия, они ждут и даже требуют вмешательства. Испытывая трудности с получением “занаряженных” им материалов или кредитов в банке, они тотчас же обращаются в министерство или окружной партийный комитет с просьбой вмешаться. Могут ли они, потратившие жизнь на налаживание личных контактов, смириться с неожиданной потерей этого своеобразного “накопленного богатства” и остаться без связей и покровителей? И должны ли, испытывая финансовые трудности, столкнуться с жесткими бюджетными ограничениями, отсутствием ликвидных средств, банкротством и утратой руководящего поста? Умение добиться нужного решения своего вопроса “с черного хода” и ловкий торг с вышестоящей организацией – в этих сферах они чувствуют себя как дома. Конкуренция и беспощадность рынка им неведомы и вызывают тревогу.

На рынке самостоятельные хозяйствующие единицы вступают в отношения между собой. Официальная пропаганда рыночных социалистических реформ настаивает, что последние позволяют совместить управление из центра с самостоятельностью предприятий<sup>42</sup>. И все же ло-

---

<sup>41</sup> Постоянное воспроизводство бюрократии и ее неоднократно доказанная способность возвращаться после отступления подтверждается тем фактом, что прямые методы управления вновь идут в ход, как только в экономике возникают какие-либо серьезные трудности. Например, проблемы с платежным балансом по текущим операциям заставляют власти еще строже использовать административные методы распределения твердой валюты и лицензирования импорта (см, например, Gács J., 1980).

<sup>42</sup> Н. Рыжков, вскоре назначенный председателем Совета министров СССР, выразил это следующим образом: “Цель [нашей] работы – выработать эффективные методы управления нашим гигантским народнохозяйственным организмом, предоставить в рам-

гически это несовместимая пара. Жонглирование словами типа “самостоятельность” мало чего стоит. Предприятие самостоятельно лишь в том случае, когда ни оно, ни другие субъекты хозяйства не подчиняются общим вышестоящим организациям, которым реально принадлежит суверенитет. Фирма независима тогда и только тогда, если она на деле отделена от других фирм, ибо каждая из них имеет своего владельца (или, в случае корпораций, разный состав акционеров).

Все это объясняется сродством между общественной собственностью и бюрократической координацией. Всевозможные методы бюрократической координации постоянно воспроизводят себя спонтанно и естественным образом, без какого-либо особого принуждения. Для этого не требуется приказ сверху – наоборот, бюрократическая координация возрождается, даже если какая-то жесткая резолюция центра (или что-то другое) требует ее ослабления.

Здесь я должен вновь вернуться к вопросу о сродстве между элементами системы. Теперь можно воедино увязать те мысли, которые были ранее высказаны в двух других параграфах книги [см. 15.2 и 19.4]. Классический социализм – это целостная система, в частности благодаря внутреннему сродству между общественной собственностью и бюрократической координацией, органично связанными и укрепляющими одна другую. Аналогично и капитализм является целостной системой, поскольку существует сродство между частной собственностью и рыночной координацией, которые также органично связаны и усиливают друг друга. Попытки же построить рыночный социализм порождают далеко не целостную систему, элементы которой отталкивают друг друга: преобладание общественной собственности и функционирование рынка несовместимы.

Этот взгляд не нов. Его всячески подчеркивал фон Мизес в дискуссии о социализме [см. 21.2]. Идею, что подлинный рынок можно представить без частной собственности, У. Наттер назвал “великой иллюзией” (см. Nutter W. G., 1968). Внимание экономистов, исследующих проблемы социалистической системы, неоднократно привлекали к этой идее А. Алчиян, Г. Демсец и другие приверженцы “школы прав собственности”<sup>43</sup>. Эту линию аргументации сильно подкрепляют плачевные результаты попыток практически воплотить идею рыночного социализма.

---

ках централизованной планомерно управляемой экономики большую хозяйственную самостоятельность предприятиям и объединениям” (Известия, 2 февраля 1985 г.).

Важнейшая резолюция ЦК Венгерской социалистической рабочей партии, объявившая реформу 1968 г., гласит: “Сочетание централизованного планового управления с функционированием рыночного механизма делает возможным и требует резкого усиления самостоятельности социалистических государственных предприятий, расширения их сферы принятия решений, инициативы и ответственности” (см. Vass H., ed., 1968, p. 313).

Согласно одному немецкому сообщению, на пленуме ЦК Коммунистической партии Китая в декабре 1990 г. говорилось: “Государственное предприятие подобно птице в клетке. Она может порхать, но не в состоянии улететь”.

<sup>43</sup> См.: Alchian A.A. (1974) и Alchian A.A. and Demsetz H. (1972). Дальнейшее развитие дискуссии см.: Lavoie D. (1985), Schroeder G.E. (1988), Temkin G. (1989), Winiacki J. (1991).

## 21.7. Горизонтальные отношения фирм в условиях общественной собственности

Как изменились горизонтальные отношения предприятий, находящихся в общественной собственности, после осуществления мер по дерегулированию? Хотя и сегодня можно перечислить множество случаев бюрократического вмешательства, фирмы – покупатели и продавцы – могут теперь договариваться между собой по многим вопросам. Они заключают контракты по купле–продаже, изменяют их условия по взаимному согласию, договариваются о ценах, предоставляют друг другу кредиты и т.п. Подобные связи существовали и при классической системе, но их роль в процессе реформ существенно возросла.

И тем не менее это явление требует осторожной оценки. Если придерживаться строгого определения термина “рынок”, то эти горизонтальные отношения вряд ли вообще можно назвать рыночной координацией. Настоящий рынок управляет ценами, ожидаемой денежной прибылью и соперничеством между конкурентами. В плановом дерегулированном общественном секторе все эти импульсы очень слабы. Официальная пропаганда реформ стремится убедить менеджеров так, как если бы рынок был по-настоящему близок их сердцу: печать, телевидение, выступления политических деятелей внушают им, что нужно прислушиваться к требованиям покупателей, уделять внимание качеству продукции, приспосабливаться к внутреннему и внешнему спросу. Но подобное поведение не возникает благодаря воспитанию и убеждению. Фактически и сегодня вовсе не рынок влияет на появление, развитие, ослабление и гибель фирмы. Фирмы знают, что ожидающая их норма прибыли, заработная плата и доля прибыли, распределяемая среди персонала, их социальные расходы и инвестиции будут зависеть от решения различных вышестоящих организаций, а не от рынка.

Высшее экономическое руководство старается не только убедить фирмы обращать больше внимания на запросы рынка, но и имитирует рынок, придумывая хитроумные схемы поощрения и ценообразования [см. 22.3]. Беда лишь в том, что самый главный фактор в работе рыночного механизма – это личная заинтересованность людей в ценах, состоянии спроса и предложения, условиях купле–продажи, а вовсе не формула ценообразования. Когда цена повышается, то заинтересованные лица действуют на основе этой информации: некоторые не в состоянии осуществить свои покупательские намерения и вынуждены добровольно покинуть ряды производителей, а другие стараются не упустить шанс присоединиться к производству товара, который стал более прибыльным. Снижение цены имеет противоположные последствия. Эта прямая связь между информацией, которую несет в себе цена, и решениями, затрагивающими предложение и спрос, отсутствует при искусственной имитации рынка.

В предыдущем параграфе говорилось о сродстве между общественной собственностью и бюрократической координацией. Теперь можно подчеркнуть, что между общественной собственностью и рыночной координацией сродства нет. При сохранении общественной собственности рыночные отношения не могут возникнуть спонтанным, естественным путем – просто делается попытка навязать их участникам процессов, подлежащих координации.

Важным условием для нормальной работы рынка является соблюдение контрактов, заключенных между покупателем и продавцом. В рыночной социалистической экономике эти контракты то и дело бесчестно нарушаются. Государственной фирме, испытывающей проблемы с ликвидностью, ничего не стоит не заплатить фирме, поставившей ей какие-то товары. Такой вынужденный кредит становится главной формой смягчения бюджетных ограничений – тогда вступает в действие своеобразный мультипликатор проблем: фирма, которая не получила платы за свою продукцию, в свою очередь не платит своим поставщикам, те – своим и т.д. На финансовом жаргоне это называется “стоянием в очереди”. Кредиторы поневоле выстраиваются в очередь к должнику в надежде, что наступит день, когда их претензии будут удовлетворены. Если такие “очереди” получают широкое распространение, наступает подлинный кризис ликвидности<sup>44</sup>. Каждая фирма может спокойно отказать от оплаты полученных ею счетов в уверенности, что ее не накажут и не обанкротят из-за финансового кризиса: так или иначе государство и принадлежащая ему банковская система спасут ее.

Подобный вынужденный кредит и “очередь” не могут возникнуть в классической системе, ибо центральный банк, получив платежный документ, автоматически дебетует счет фирмы-покупательницы и кредитует счет фирмы-поставщика. Экономика рыночного социализма подобна рыночной в том смысле, что она допускает коммерческий кредит между фирмами. Но по духу и правовой практике она резко отличается от подлинно рыночной экономики своей терпимостью к массовым нарушениям платежных обязательств.

Касаясь горизонтальных отношений, стоит упомянуть одно важное ответвление от “идейного дерева” рыночного социализма: предложение создать государственный рынок капитала в рамках социалистической системы<sup>45</sup>. Исходной точкой подобных предложений явля-

---

<sup>44</sup> Например, в Югославии в конце 70-х – начале 80-х годов межфирменная задолженность росла на 30–50% в год. Подробный анализ этой ситуации см. в: Gedeon S.J. (1985–1986) и Tyson L.D. (1977). Сходные явления в венгерской экономике исследованы в: Várhegyi É. (1989, 1990b).

<sup>45</sup> Эта идея была особенно широко распространена в период реформ в Венгрии. Первым ее высказал венгерский экономист М. Тардош (см. Tardos M., 1986, 1990). Сходные идеи возникали и в других реформируемых странах, в частности в Китае и Польше. Более подробное рассмотрение идеи можно найти в работе Brus W. and Laski K. (1989), где высказаны многие положения, важные для дискуссии о рыночном социализме.

ется критическое отношение к тому, как функционирует реформированная экономика рыночного социализма. Одной из главных слабостей первоначальной программы реформ ее критики считают то, что она пыталась создать только рынок товаров, в то время как необходим единый, всеобъемлющий рынок, включающий и рынок капитала<sup>46</sup>. Осуществлявшиеся до сих пор реформы в направлении рыночного социализма допускали только три способа распределения капитала, имеющегося в общественной собственности: 1) выделение центральными государственными органами инвестиционных ресурсов из бюджета, 2) предоставление инвестиционных кредитов государственной банковской системой и 3) финансирование инвестиций государственными фирмами из собственных накоплений.

Предложение заключается в том, чтобы допустить еще один способ: 4) государственному предприятию нужно позволить предоставлять капитал другому государственному предприятию. Для формирования рынка капитала необходимо изменить правовой статус государственных предприятий, а именно превратить их в акционерные компании. Это позволит одной фирме выпускать, а другой – приобретать акции. Так возникнет феномен *перекрестной собственности*: одна государственная фирма станет частичным собственником другой.

По этой схеме производственные компании не только смогут покупать акции друг друга, их акции сможет купить государственный банк и, наоборот, фирмы со своей стороны смогут приобрести акции банка, который также будет акционирован. В акции фирм смогут помещать свои капиталы и государственные страховые компании и пенсионные фонды<sup>47</sup>. Все это дополняется идеей, что акции будет позволено покупать местным органам власти (городским и сельским советам) и некоммерческим государственным учреждениям (например, университетам и больницам)<sup>48</sup>.

Схема предполагает свободное обращение акций в пределах упомянутого круга собственников. Торговлю акциями должны вести государственные фондовые биржи. Поборники этой идеи полагают, что формирование государственного рынка капитала породит новый вид общественной собственности, более гибкий, чем старый.

---

<sup>46</sup> Те, кто выдвигают эту идею, обычно добавляют, что необходим еще и рынок труда.

<sup>47</sup> Следует отметить, что в тот период в социалистических странах, даже опередивших другие на пути реформ, вся пенсионная система находилась в руках одной единственной организации. Страховое дело тоже осуществлялось либо одной государственной компанией – монополистом, либо, в лучшем случае, было сосредоточено в немногих олигополистических государственных компаниях.

<sup>48</sup> Большинство экономистов, ратующих за создание государственного рынка капитала, обходят вопрос, можно ли продавать акции отдельным частным лицам. Хотя предложения об акциях остаются нереализованными даже применительно к потенциальным государственным собственникам, институт облигаций уже введен в практику.

Свободную куплю-продажу облигаций, находящихся в частной собственности, можно рассматривать в качестве предвестника подлинного рынка капитала, хотя эти операции пока охватывают лишь незначительную часть общего оборота капитала.



Ко времени написания этой книги данная идея нигде не была воплощена в жизнь. На повестке дня восточноевропейских стран, вступивших в постсоциалистическую фазу, находится продажа или бесплатная передача отечественным или зарубежным собственникам доли в фирмах, которые были акционированы в процессе приватизации [см. 19.7]. Можно ожидать усиления роли частной собственности в банковском секторе и появления раньше или позже частных страховых компаний и децентрализованных пенсионных фондов и помещения части их капитала в акции. Но все это происходит в социально-экономической среде, в корне отличающейся от той, которая подразумевалась в описанных выше предложениях – не в рыночной социалистической экономике, а в режиме постсоциалистической трансформации, когда частный сектор постепенно завоевывает доминирующие позиции. В этом смысле постсоциалистический опыт Восточной Европы не позволяет оценить, каким был бы реальный эффект воплощения идей создания государственного рынка капитала.

Нельзя предсказать, будет ли государственный рынок капитала создан в странах, которые все еще идут по пути рыночного социализма, например, в Китае. Если будет, опыт даст лучшую возможность для вынесения вердикта. При отсутствии опыта любая попытка оценить то или иное предположение остается гаданием на кофейной гуще.

И все же не могу скрыть своих сомнений. Невозможным оказалось искусственно имитировать даже рынок товаров. Есть основания полагать, что государственный рынок капитала окажется еще более слабой имитацией. Он будет означать не что иное, как перекалывание государственной собственности из одного государственного кармана в другой, независимо от того, будет ли этот другой карман назван “фирмой”, “банком” или “страховой компанией”. Фактически любой новый владелец будет фирмой с мягкими бюджетными ограничениями, то есть более или менее бюрократическим заведением. Не может быть подлинного рынка капитала без капиталистических частных собственников.

## **21.8. Соотношение между двумя видами зависимости**

Концепция частично дерегулированной экономики основана на предположении о возможности сочетать бюрократическую и рыночную координацию в какой-либо пропорции, скажем, пятьдесят на пятьдесят. Опыт подсказывает, что это предположение ошибочно. Полнокровный рынок в определенной мере совместим с государственным вмешательством, если только государство не вмешивается слишком часто в процессы свободного заключения соглашений рыночными агентами. Но бюрократическое вмешательство может достичь критической массы, которая лишает рынок жизнеспособности. В период реформ эта критическая масса, безусловно, превышает миллионом вмешательств в работу общественного сектора.

Здесь снова придется вернуться к вопросу, поставленному в начале параграфа 21.4. При любой системе предприятие в какой-то мере испытывает двойную зависимость: вертикальную – от государственных властей и горизонтальную – от рынка. Какие специфические для системы признаки обнаруживает эта двойная зависимость в общественном секторе реформируемой социалистической системы? Горизонтальная рыночная зависимость, хотя она и усилилась по сравнению с классической системой, остается второстепенной. Арсенал вертикальной зависимости меняется, классическое прямое управление уступает место косвенному, но вертикальная зависимость остается преобладающей. Реформы, продиктованные концепцией рыночного социализма, привнесли множество изменений в используемые методы координации и управления, но эти изменения не были радикальными.

Новаии в характере двойной зависимости фирмы накладывают свой отпечаток на статус, мотивацию и поведение менеджера, значительно изменившиеся по сравнению с классической системой. По одежде, речи и манерам менеджеры предприятий государственного сектора начинают напоминать своих западных коллег. Они больше не называют себя солдатами партии, мобилизованными на производственный фронт.

Но на деле перемены остаются поверхностными. Естественно, менеджеры социалистических фирм, как и их западные коллеги, являются наемными работниками, а не предпринимателями, действующими на свой страх и риск. Вплоть до возможных последующих событий, им делегированы права собственности типа В, а именно – часть прав управления. Другими правами собственности они не обладают. Но интересы менеджеров капиталистических фирм как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане совпадают с заинтересованностью собственников в прибыли и наращивании капитала. Они отождествляют себя с задачей повышения прибыли, зная, что их судьба зависит от результатов, полученных на рынке<sup>49</sup>. Напротив, судьба менеджеров социалистических фирм, как мы видели, зависит от тех, кто стоит над ними в иерархии. Хотя одним оком они обращены к рынку, а другим – к вышестоящим, важнее для них то, что открывается этому “другому оку”; и их сегодняшнее вознаграждение, и их будущая карьера зависят от вышестоящих. Собственник для них – бюрократия в целом. Но это что-то неосоздаемое. Остается в силе сказанное о классической системе: государственная собственность принадлежит всем и никому [см. 5.3]. Туманный характер собственности и является конечной причиной, объясняющей, почему интерес менеджера фирмы столь туманен и полон противоречий.

---

<sup>49</sup> Отношения между собственником и менеджером и отделение собственности от управления в условиях капиталистической акционерной компании рассматриваются в нескольких трудах. См.: Chandler A.D. (1977), Herman E.S. (1981), Grossman S.J. and Hart O.D. (1986), Fama E.F. and Jensen M.C. (1983).

Многие надеялись, что реформы, ведущие к рыночному социализму, породят новый “класс управляющих”, который станет независим от партии и вообще от бюрократии и явится ей своеобразным противовесом. В то же время он будет независим от “наемных работников” и в их глазах начнет ассоциироваться с “нанимателем”. Мало что из этих надежд осуществилось.

Менеджеры государственных фирм продолжают входить в номенклатуру [см. 3.2 и 18.1]. На деле поведение менеджеров фирм, находящихся в государственной собственности, в рыночной социалистической экономике отражает множественность их ипостасей. Они являются: 1) бюрократами среднего уровня иерархии, чиновниками, зависящими от вышестоящих, и в то же время начальством для нижестоящих<sup>50</sup>; 2) совладельцами фирмы, получающими весомую часть остаточного (после уплаты налогов) чистого дохода<sup>51</sup>; 3) технократами, которые “живут” производством и техническими нововведениями; 4) выборными руководителями самоуправляющихся фирм, представляющими интересы их работников. В рыночной социалистической экономике отождествление менеджера с ролями (2), (3) и (4) становится сильнее, чем при классической системе. Но что остается без перемен, так это преобладание роли (1) в поведении менеджера.

## 21.9. Отношения между фирмами, находящимися в общественной собственности, и частным сектором

Многие сторонники идей рыночного социализма и планово-рыночной экономики считали бы желанным возникновение следующей ситуации.

Общественный сектор сохраняет свое доминирующее положение, но его поведение становится рыночным. Рядом с ним существует частный сектор, играющий лишь дополняющую, вспомогательную роль. Оба сектора сотрудничают и в то же время конкурируют друг с другом. В этой программе слиты воедино две тенденции, рассматриваемые в данной главе и в главе 19.

Некоторые из этих пожеланий, возможно, осуществимы. В венгерском сельском хозяйстве, например, некоторые крупные кооперативы в течение какого-то времени помогали семейным фермам своих членов, обеспечивая их семенами, транспортом и другими услугами. Но общая картина реформируемых экономик в целом за более длительный пери-

---

<sup>50</sup> С другой стороны, позиции менеджера в его отношениях с нижестоящими, с работниками, оказались несколько ослабленными. Причины этого рассмотрены в параграфах 20.4, 23.1.

<sup>51</sup> Если менеджер нечист на руку, сумма, которая достается ему из остаточного дохода, увеличивается. Если он честен и щепетил, то ему достается лишь то, что положено руководителю предприятия в виде заработной платы и премий. Но во многих странах и это очень мало.

од не является столь обнадеживающей. Рассмотрим поочередно точки соприкосновения обоих секторов.

Руководители государственных фирм больше всего обеспокоены тем, что частный сектор переманивает часть их персонала, как правило, наиболее квалифицированного. Это ему удастся, поскольку государственные фирмы опутаны бесчисленными бюрократическими предписаниями, мешающими им самостоятельно устанавливать ставки оплаты труда, в то время как частный сектор может обеспечить намного большую заработную плату. Но это – лишь одно из проявлений феномена значительно более общего характера: руководители государственных фирм завидуют самостоятельности частного сектора.

С другой стороны, частные предприниматели считают многие привилегии государственных фирм, особенно крупных (преимущества в получении кредита, импортных материалов и твердой валюты, бюджетные субсидии и налоговые льготы на инвестиции), несправедливыми. Фирма, находящаяся в общественной собственности, может положиться на поддержку партии и массовых организаций, на связи, которые она имеет во всех сферах и на всех уровнях бюрократии. Кроме того те, кто целиком занят только в частном секторе, завидуют привилегиям и устойчивости рабочих мест у занятых в государственном секторе.

Упомянув о конкуренции за ресурсы, взглянем теперь на проблему со стороны сбыта. В некоторых отраслях экономики, например, в торговле продовольствием и в общественном питании, возникает истинная “конкуренция между продавцами”, но существующие правила вхождения в бизнес во многом поддерживают монополию или по меньшей мере преобладающую позицию государственных фирм. Однако в большинстве отраслей сохраняется хронический дефицит, так что более выгодное положение продавца по сравнению с покупателем дает определенные преимущества производителям–продавцам, к какому бы сектору – общественному или частному – они ни относились. В этом отношении оба сектора мирно сосуществуют бок о бок.

Частные предприниматели получают необходимые им исходные материалы, полуфабрикаты и машины от других частных предпринимателей на действительно рыночных условиях. Но все остальное они могут получить только от государственных фирм, что ставит их в неравное положение. Нередко частным предпринимателям приходится давать взятки работникам фирм-продавцов, чтобы обеспечить себя необходимыми ресурсами.

Имеются примеры и противоположного свойства, когда государственные фирмы покупают продукцию у частных, но здесь действуют различные административные запреты и ограничения. Обширный и часто весьма прибыльный рынок, который государственный сектор в качестве покупателя представляет для частного сектора, остается в значительной мере для него закрытым; он “зарезервирован” для других государственных фирм.

Подводя итоги, можно сказать, что надежды на “честную” конкуренцию не сбылись. Представители каждого из секторов считают себя ущемленными в пользу другого; и нужно признать, что во многом они правы.

## **21.10. Взаимодействие между механизмами: оценка перемен**

Главным элементом концепции рыночного социализма и планово-рыночной экономики является тезис о том, что бюрократическая и рыночная координация станут механизмами, дополняющими друг друга, хорошо взаимодействующими между собой и восполняющими взаимные недостатки [см. 21.1]. Из этих надежд осуществились лишь очень немногие. Коротко остановлюсь на переменных, которые имели место.

Частичное дерегулирование общественного сектора ослабляет крайнюю жесткость классического прямого бюрократического управления, что позволяет менеджерам фирм более гибко приспосабливаться к существующим условиям. Это имеет целый ряд благоприятных последствий, даже если масштаб улучшений не особенно велик: качество продукции многих фирм повышается, ее ассортимент становится шире, чаще осваивается выпуск новых видов продукции, а запросам покупателей уделяется больше внимания, чем при командной экономике. Эти перемены ослабляют дефицит во многих областях<sup>52</sup>.

Пожалуй, еще большее значение, чем вышеназванные экономические улучшения, имеют социально-политические эффекты. Экономическая атмосфера в условиях реформ, осуществляемых в направлении рыночного социализма, становится более человеческой, чем при классической системе. Частичное или полное устранение командной экономики помогает рассеять лагерный менталитет грубых приказов и жестких наказаний по отношению к нарушителям дисциплины<sup>53</sup>. Менеджеры больше не испытывают страх, что малейшее упущение будет воспринято как саботаж и повлечет за собой наказание в виде тюрьмы, лагеря или смертной казни. Это способствует ощутимому ослаблению репрес-

---

<sup>52</sup> Позитивные эффекты особенно четко проявляются, если частичное дерегулирование происходит в сравнительно благоприятной макроэкономической ситуации, как это было в первые годы югославской и венгерской реформ. Но само по себе частичное ослабление командной экономики мало способствует улучшению дел при напряженной макроэкономической ситуации и других неблагоприятных обстоятельствах. К этому вопросу я вернусь позже [см. 23].

<sup>53</sup> Одна из форм косвенного управления такова: министр, вместо того, чтобы приказывать что-то менеджеру фирмы, вежливо просит его об этом. Понятно, что глава фирмы зависит от министра и выполняет вежливую просьбу как приказ. Тем не менее, нельзя сказать, чтобы эта переменная была совсем несущественной: “Le style c’est l’homme” (стиль – это человек). Отношения руководства и подчинения принимают более цивилизованную форму, укрепляя в подчиненных чувство человеческого достоинства. В конце концов в подобной ситуации легче сказать начальству “нет”.

сий и в других областях. В экономических отношениях большее значение приобретают живые контакты между людьми – коллегиальность, дружба, бескорыстная готовность помочь, иными словами, механизмы, которые относятся к этической координации.

Тем не менее благоприятные эффекты не могут заслонить общего вывода о том, что в целом частичное дерегулирование и движение к рыночному социализму не оправдывают ожиданий. Ни в одной из реформируемых стран общественный сектор не избавляется от проблем, типичных для него при классической системе. За первыми достижениями не следует неуклонный рост эффективности. Вместо этого имеют место отступления назад и топтание на месте. После того, как некоторое расширение прав предприятий в области принятия решений позволяет задействовать наиболее очевидные резервы, дальнейшее повышение эффективности наталкивается на сохраняющиеся ограничения системы. По-прежнему сохраняется дефицит; отсутствуют действительные прорывы в качестве продукции и техническом развитии, что затрудняет расширение экспорта. И это – лишь наиболее очевидные проблемы. Более того, неоднозначность реформ, осуществляемых в духе рыночного социализма, создает новые дисбалансы, усугубляющие старые классические макроэкономические проблемы<sup>54</sup>. Более обстоятельно мы рассмотрим этот вопрос позднее [см. 23].

Ввиду неоднозначности реформ в общественном секторе недостатки бюрократического и рыночного механизмов не только не корректируют, но, напротив, усиливают друг друга. Этот сектор как бы оказывается между двух стульев. То, что делается в целях координации, не является “ни планом, ни рынком”<sup>55</sup>.

Не может быть координации без дисциплины. В условиях классической системы существовала жесткая дисциплина: отдавались приказы, послушные награждались, а нарушители дисциплины сурово наказывались. Никто не мог безнаказанно уклониться от выполнения плановых заданий, соблюдения графика приоритетных инвестиций, превысить фонд оплаты труда или установленные ставки заработной платы. Этой дисциплины теперь не стало. Хотя какие-то распоряжения все еще делаются, неподчинение им (или чаще – выполнение спустя рукава) не связано с большим риском. Центр не в силах больше навязывать свою волю.

Рынок, основанный на частной собственности, также устанавливает дисциплину. Соперничество не знает пощады: продавец, не подчиняющийся требованиям “рынка покупателя”, обречен на уход из дела.

---

<sup>54</sup> Имеется немало свидетельств того, что реформы рыночно-социалистического типа не повышают, а, наоборот, снижают эффективность производства в результате возникающих макроэкономических дисбалансов. В исследовании Р. Уайтселла эконометрический анализ на основе производственной функции, примененный для сопоставления эффективности венгерской и западногерманской промышленности, выявил увеличение венгерского отставания в ходе реформ (см. Whitesell R.S., 1989–1990).

<sup>55</sup> Эту характеристику впервые дал Т. Бауэр (см. Bauer T., 1988).

Иногда провал носит трагический характер, иногда смягчается какими-то формами помощи, но всегда остается провалом. Банки настаивают на возврате предоставленных ссуд, а должник, неспособный обслуживать ипотечный кредит, полученный под покупку дома, лишается крыши над головой. Дисциплину труда и заработной платы у работающих по найму поддерживает их наниматель. Эта жесткость рынка, основанного на частной собственности, отсутствует в частично дерегулированном общественном секторе.

Отклонимся немного от темы для характеристики экономической морали общества в период реформ. Чтобы рынок заработал по-настоящему хорошо, необходимо нечто большее, чем просто материальный стимул и правовые гарантии соблюдения контрактов. Нужны еще честность в делах, восприятие утраты доверия, репутации как очень серьезной потери. То есть существует потребность в исправном функционировании механизма, который мы ранее назвали этической координацией [см. 6.6], – в противном случае не наберешься денег на оплату юристов, судебных издержек и штрафов. В реформируемых экономиках скрупулезная честность в делах все еще не стала общепринятой нормой поведения; она часто нарушается и в частном, и в общественном секторах.

Наполовину дерегулированный общественный сектор демонстрирует не много примеров уважительного отношения к трудолюбию и бережливости, которые связаны с частной собственностью, зато в нем нет недостатка в проявлениях духа дешевого, мелкого торгашества. Этот дух пронизывает все общество, личные контакты с чиновниками от бюрократии используются и государственными фирмами, и частными предпринимателями для решения деловых вопросов, а отдельными людьми – для устройства личных дел. Нередко при этом прибегают к взяткам<sup>56</sup>. Не отстают от них и покупатели, измученные дефицитом, – будь то фирмы, самостоятельные ремесленники или простые потребители. Богатство государства не имеет какой-либо ценности в глазах общества, люди забывают, что оно формируется за счет налогоплательщиков и что лица, распоряжающиеся богатством нации, должны нести за это строгую ответственность. Многие граждане вообще не осуждают мошенничество и воровство у государства.

Описанные явления четко проявились в китайской экономике, где двухколейная система, совмещающая плановые задания и свободу распоряжаться сверхплановой продукцией [см. 21.4], чуть ли не приглашает к манипуляциям. При согласовании планов [см. 7.5] фирмы стараются получить как можно меньшие задания по выпуску продукции и как можно большие нормативы производственных затрат. Эта тенденция сохраняется и при двухколейной системе с той лишь разницей, что фирма вместо того, чтобы использовать в процессе производства оборудование или материа-

---

<sup>56</sup> Теоретическое исследование проблемы коррупции при социализме см. Galasi P. and Kertesi G. (1987, 1989).

лы, полученные ею по более низкой официальной цене, может продать их по рыночной цене другой государственной или частной фирме. Тысячи государственных фирм научились существовать исключительно за счет перепродажи полученных благодаря личным связям дешевых государственных ресурсов<sup>57</sup>. Номинально подобная фирма остается государственной, а фактически она перешла в частную собственность менеджера, который кладет большую часть полученной прибыли себе в карман<sup>58</sup>. Так возникает своеобразное переплетение бюрократии и частного сектора, но оно существует не в форме законных совместных предприятий, а основывается на личных контактах. То и дело частные предприятия создаются родственниками высокопоставленных партийных и государственных деятелей, использующих свою возможность зайти с “черного входа”<sup>59</sup>. Нечто подобное происходит и в капиталистическом обществе, но в реформируемых экономиках это находится в остром конфликте с антикапиталистическими традициями социализма и его официальной идеологией.

С этим связана и проблема появления высоких доходов. Одни действительно извлекают их из успеха на рынке, другие же прибегают к менее честным источникам: взяткам, обману государства и клиентов. Человек с улицы не в состоянии провести серьезный экономический анализ или полицейское расследование. Он пребывает в смятении, даже не зная, кого винить – реформу, частный сектор или бюрократию. Он сопоставляет свои доходы, полученные честным и нелегким трудом, с доходами, вытекающими из привилегий властной элиты, с рыночными прибылями и с отвратительными плодами коррупции. Поднимается волна ненависти к “спекулянтам” и “коррупционерам”. Именно это послужило причиной студенческих восстаний в Китае в 1989 г. Прерванный на полпути процесс реформ потерял социальную базу, отвертив от себя значительную часть общества<sup>60</sup>.

На этом можно закончить анализ результатов практического воплощения программ реформ, продиктованных идеями рыночного социализма и планово-рыночной экономики. В узко экономическом смысле логика этих идей вполне объяснима: можно представить себе систему, в которой автономные государственные фирмы и абсолютно

---

<sup>57</sup> Критика двухколейной системы содержится в: Wu J. and Zhao R. (1987).

<sup>58</sup> Прочитируем статью из ежедневной газеты Коммунистической партии Китая: “Эти фирмы обладают и экономической, и административной властью. Они сочетают функции органа государственной власти и субъекта экономики. Жертвы наживающихся на них посредников, они сами нечестно получают огромные прибыли”. (Жэньминь жибао, зарубежный выпуск, 7 марта 1989 г.).

<sup>59</sup> Э. Ханкишш назвал это “большой коалицией” реформируемой системы (см. Hankiss E., 1989).

<sup>60</sup> Время от времени образуется коалиция между сталинистами, “новыми левыми”, которые отвергают рынок и дух коммерциализации, романтиками-популистами и консервативными лидерами профсоюзов, верными уравнилельным идеям. Именно эти силы оказались союзниками, например, во время первой антиреформистской волны в Венгрии в 1972–1973 гг.



объективные, лишенные эгоистических интересов центральные ведомства вели бы себя так, как если бы они вместе взятые составляли рынок. Беда в том, что социологические и политические предположения, молча допускаемые подобной теорией, совершенно нереалистичны. Структура социалистической системы, уцелевшие остатки прежней идеологии и отношений собственности обрекают на провал любые попытки воплотить в жизнь идеи рыночного социализма и построить жизнеспособную социально-экономическую систему.

Тем не менее, эти идеи и попытки реализовать их на практике оказывают определенное позитивное влияние, и не только благодаря своему экономическому и политическому воздействию, о котором говорилось в начале этого параграфа. Они подобны глотку свежего воздуха для общества в целом и особенно для его ведущего, прогрессивно настроенного слоя<sup>61</sup>. Они подрывают слепую веру в командную экономику, всемогущество централизации и всеобъемлющее планирование как наиболее совершенную форму управления экономическими процессами. Наконец, они пробуждают желание иметь автономные хозяйственные единицы, спонтанно и добровольно вступающие в отношения между собой, и кладут начало восстановлению репутации рынка и свободного предпринимательства, подорванной прежней доктриной. После того как люди восприняли идею, что рынок нужен и государственному сектору, они с меньшим предубеждением и с большей симпатией относятся к частному предпринимательству. И эти перемены подготавливают почву для более глубоких и более радикальных общественных движений.

### **21.11. Государственный сектор в постсоциалистической системе: предварительные соображения**

Отправной точкой постсоциалистических преобразований является доминирование сектора, находящегося в государственной собственности. До революции классические формы управления этим сектором существовали, например, в Чехословакии и Восточной Германии, в то время как в некоторых других странах, например, в Венгрии и Польше, господствовали формы, порожденные идеями рыночного социализма. Что же дальше?

Первый вопрос: какую долю должен занимать государственный сектор в будущем? Понятно, что это лишь другой аспект вопроса, затронутого в параграфе 19.7, а именно – какими темпами должна идти приватизация общественного сектора и развитие частного сектора в целом? Рыночный социализм не оправдал возлагавшихся на него надежд. И это –

---

<sup>61</sup> Если вернуться к схеме, представленной на рисунке 15.1, реформы в духе рыночного социализма вызывают серьезные, хотя и недостаточно радикальные изменения в блоке 3 (координация) и в блоке 4 (поведение). В то же время они в порядке обратной связи оказывают влияние на блок 1 (структура политической власти и идеология).

еще одна причина, побуждающая силы, которые направляют преобразования общества, как можно более ускорить процесс приватизации.

В наше время, когда процесс только начинается, а доля государственного сектора составляет 70–95%, слишком рано предсказывать, где он остановится. Конечно, стоило бы обсудить вопрос, какие сферы рыночной экономики, в целом основанной на частной собственности, целесообразно оставить в государственной собственности, но этот вопрос выходит за рамки данной книги.

Даже если приватизация пойдет быстро, все же неизбежен период, в течение которого доля государственного сектора будет оставаться значительной – гораздо более высокой, чем та, на которой она стабилизируется в конце трансформации. И здесь возникает второй вопрос: какие формы управления государственным сектором должно использовать государство? Пытаясь ответить на этот вопрос, нелишне еще раз вспомнить те формы управления, которые были порождены идеями рыночного социализма.

В Восточной Европе в последнее время наблюдается любопытное явление – возрождение идей рыночного социализма. Первая волна интереса к этим идеям возникла среди коммунистов, пытавшихся реформировать социалистическую систему. Но теперь вторая волна оказывает влияние на умонастроения некоторых восточноевропейских некоммунистических, даже яро антикоммунистических политиков и экономистов. Идея, вызревающая среди творцов экономической политики и экономистов, которые в свое время находились в оппозиции, а теперь пользуются влиянием на государственную власть и политические партии в качестве советников, а также среди западных наблюдателей и консультантов, заключается в следующем. Старая партия-государство не могла привить государственным предприятиям подлинно рыночное поведение. Новая демократическая система должна продемонстрировать свою способность к этому. Практика подтвердит или опровергнет эти ожидания. Не могу не сказать, однако, что сильно сомневаюсь в реалистичности подобных ожиданий. Я убежден, что поведение менеджеров государственных фирм останется неоднозначным до тех пор, пока государственный сектор сохраняет большой вес в экономике. Пока эта ситуация не изменится, менеджеры останутся наполовину бизнесменами, наполовину бюрократами, использующими свои связи с бюрократией для защиты привилегированного положения государственных фирм (а заодно и их руководителей). Менеджеры сохранившихся государственных фирм станут вести себя как настоящие бизнесмены лишь в том случае, если частный сектор превратится в грозного конкурента. В конечном счете рыночная координация станет господствующей в экономике тогда и только тогда, когда частный сектор как подлинная почва для рыночного механизма будет преобладать в экономике.

Одной из главных тенденций, сопровождающих процесс отхода от классической системы, является изменение системы ценообразования. Она тесно взаимосвязана с двумя рассмотренными ранее тенденциями – возрождением частного сектора и реформированием управления государственным сектором в направлении рыночного социализма. В этом отношении данная глава продолжает сказанное в главах 19 и 21<sup>1</sup>.

Используя термин “реформа ценообразования,” исследователи обычно имеют в виду целый комплекс преобразований. Поэтому явление, которое мы собираемся проанализировать, следует разделить на составляющие его элементы. Можно выделить следующие главные составляющие рассматриваемой здесь реформы.

1. *Метод определения цен.* В какой мере бюрократия сохраняет контроль над ценами, а в какой – уступает функцию установления цен рыночному механизму? Здесь важно различать две проблемы: методы определения цен на продукцию и цен на факторы производства [см. 22.1, 22.2].

2. *Принципы государственного ценообразования.* Какие экономические принципы используются при установлении цен в тех областях, где за государством сохраняется функция ценообразования? В какой мере результативность этих принципов изменяется в процессе реформ [см. 22.3]?

3. *Изменение системы налогообложения и субсидирования.* Как это связано с ценами [см. 22.3]?

Рассмотрев по отдельности эти составляющие реформы ценообразования, сделаем и некоторые общие замечания, относящиеся к процессу в целом [см. 22.4].

Реформы ценообразования, анализируемые в данной главе, изменяют механизм координации (блок 3 на рисунке 15.1) и поведение хозяйствующих субъектов (то есть блок 4). Хотя они не вызывают здесь радикальных перемен, все же являются достаточно серьезными, чтобы можно было считать их важной частью процесса реформ.

## 22.1. Определение цен на продукцию

Ранее мы провели различие между тремя типами цен в соответствии с методом их установления: административные, псевдоадминистративные и рыночные цены [см. 8.6–8.8]. Процесс реформ приводит к суще-

---

<sup>1</sup>Здесь мы не сможем специально рассмотреть связь между самоуправлением, которому была посвящена глава 20, и реформой ценообразования. Тем не менее эта тема частично перекликается с тем, что в данной главе будет говориться о взаимосвязи между рыночным социализмом и реформой ценообразования.

ственному изменению пропорций между сферами использования этих типов определения цен на продукцию<sup>2</sup>.

Сфера применения административных цен сужается. Сфера псевдоадминистративных цен расширяется: принудительный характер административных цен ослабевает и степень влияния производителя-продавца на фактический уровень цен, формально устанавливаемых властями, возрастает. К псевдоадминистративным можно отнести и цены, в отношении калькуляции которых устанавливаются официальные правила, но калькуляцию составляют сами производители, поэтому обойти эти правила не составляет особого труда<sup>3</sup>. Значительно расширяется круг цен, открыто объявленных свободными. Хотя указанные тенденции можно считать всеобщими, по странам (и периодам) наблюдаются существенные различия в том, как далеко эти тенденции зашли и какими факторами объясняются перемены.

Один из объясняющих факторов – повышение доли частного сектора в производстве и использовании национального продукта. Естественное стремление частных предпринимателей – устанавливать цены на свою продукцию путем добровольных контрактов между покупателем и продавцом. Чем выше доля официального и неформального частного сектора в экономике, тем шире область применения рыночных цен.

Другой блок перемен связан с дерегулированием хозяйства, принимаемым центральными экономическими органами. В этом отношении Югославия пошла дальше других: большая часть цен на товары и услуги была освобождена в самом начале процесса реформ, поэтому область действия административных цен там резко сузилась.

Область применения административных цен неуклонно сужалась и в Венгрии, но в 1989 году – последнем году, который можно отнести к периоду реформируемого социализма, – значительная часть цен на товары и услуги государственного сектора все еще устанавливалась административно. Эта область жесткого контроля над ценами охватывала многие виды сырья, производственных и бытовых услуг, а также предметов широкого потребления, так что административное ценообразование косвенно оказывало серьезное влияние на издержки производства других товаров и услуг (как и на бюджеты семей и соответственно на заработную плату).

---

<sup>2</sup> О ценообразовании в Венгрии см.: Csikos-Nagy B. (1985) и Swaan W. (1990).

Из широкой дискуссии в Советском Союзе можно упомянуть следующие работы: Богомолов О. (1987), Комин А. (1988), Павлов В. (1987), Петраков Н. (1987а, 1987б) и Шмелев Н. (1988а, 1988б). В ходе дискуссии большое внимание уделялось необходимости реформы ценообразования, опасности инфляции и социальным последствиям перемен. Западный анализ советских проблем ценообразования см.: Bornstein M. (1987) и Hewett E.A. (1988).

Из дискуссионных выступлений в Китае следует упомянуть работы – Liu G. (1986, 1989). Обзор китайских дискуссий см. Prybyla J.S. (1990, chaps. 11 and 12).

<sup>3</sup> В Венгрии ежегодно устанавливались сотни тысяч цен. В 1985 г., например, было обследовано 14311 случаев и только в 24 из них фирмы были подвергнуты большому штрафу. Следует добавить, что штраф, налагаемый на фирму, почти не затрагивает личные финансовые интересы менеджеров, виновных в манипуляциях.

В Китае, как уже говорилось, была введена двухколейная система регулирования производства [см. 21.4]. На ценообразовании это отразилось следующим образом: административные цены устанавливались на продукцию, выпускаемую по твердым плановым заданиям, и на нормируемые ресурсы для ее производства, в то время как цены на сверхплановую продукцию (и связанные с ее производством ресурсы) устанавливались по свободному соглашению между продавцами и покупателями, то есть на рыночных принципах. Это породило систему двойных цен на большинство товаров: более низких – административных и более высоких – рыночных. Фирма-производитель могла избрать для себя своеобразную роль посредника, перепродающего дешевые нормируемые материалы по более высоким ценам другим производителям, для которых эта сделка была выгодной при использовании материалов для производства сверхплановой продукции, реализуемой по свободным ценам. Здесь мы видим своеобразный гибрид бюрократической и рыночной координации: рента, скрытая в субсидированной цене нормируемых материалов, присваивается посредничающей фирмой, которая, возможно, делится ею с покупателем<sup>4</sup>.

В югославском, венгерском и китайском опыте воплощены три типичных варианта ценообразования, которые в различных сочетаниях встречаются и в других реформируемых странах.

Особого внимания заслуживает отношение государственных органов ценообразования к ценовым тенденциям в частном секторе. Степень осуществляемого ими дерегулирования цен этого сектора неодинакова в разных странах и в разные периоды. В одних случаях, когда власти хотят оказать влияние на ситуацию, они ограничиваются предписанием методов калькуляции цен или установлением верхнего предела “справедливой” прибыли. В других – стараются установить официальные обязательные цены. Окажутся ли такие цены псевдо- или по-настоящему административными, зависит от того, насколько государство будет последовательно в своих действиях. Чем тверже намерения властей добиться своего, тем больше им потребуются инспекторов и тем жестче должны быть наказания за уклонения от официальных правил ценообразования. Конечно, это можно сделать, но такие меры не всегда приводят к более исправному соблюдению предписанных правил. Многие частные предприниматели, по горло сытые подобным вмешательством, возвращают свои лицензии и уходят “в тень” или прекращают деятельность. Очевидно, лишь небольшую часть оборота частного сектора можно долго и эффективно сохранять в сфере административного

---

<sup>4</sup> Некоторые китайские и зарубежные эксперты ожидали, что свободное ценообразование в условиях двухколейной системы усилит влияние рыночного механизма на регулируемую сферу. Но, как следует из сказанного выше, это происходит в удручающе искаженной форме. Возникающий во многих отношениях дуализм сочетает недостатки и бюрократии, и рынка.

ценообразования, природа которого диаметрально противоположна природе данной формы собственности<sup>5</sup>.

Двойные цены в Китае и вмешательство органов ценообразования в функционирование частного сектора во всех реформируемых странах служат ярким проявлением проблемы более общего характера: существования параллельных систем цен в реформируемой экономике<sup>6</sup>. Признаки подобных явлений имелись и при классической системе, но в период реформ они стали действительно массовыми.

Конечно, нет ничего специфически присущего именно данной системе в том, что какой-то товар не имеет жесткой стандартной цены. Цена может быть единой лишь в условиях совершенной конкуренции. При несовершенной конкуренции цены, запрашиваемые различными фирмами, колеблются в широких пределах. Но феномен, описываемый здесь, не связан с такой неизбежной дисперсией – это случай смещения в различных пропорциях одновременно функционирующих механизмов бюрократического и рыночного формирования цен. Может существовать, например, истинно рыночная арендная плата за жилье определенного размера и качества – при условии, что действующие правила позволяют домовладельцу и жильцу достичь ценового соглашения без вмешательства государства. Но может существовать и совсем другая арендная плата за аналогичное помещение в государственном жилом доме, произвольно установленная властями. Как правило, вторая ставка предполагает большую субсидию и значительно ниже рыночной арендной платы, уравнивающей спрос и предложение. Но помимо этих “белых” ставок (чисто рыночной и чисто административной) может существовать широкая гамма ставок “серого” и “черного” рынков, зависящих от степени легитимности заключаемой сделки о найме. К примеру, человек, въезжающий в государственную квартиру, платит “ключевые” другому, освобождающему ее, причем в дальнейшем вселение санкционируется жилищными властями. Ведающему этим чиновнику, возможно, тоже придется дать взятку, размер которой необходимо учитывать при определении истинной цены проживания.

Важным показателем сужения сферы бюрократической и расширения сферы рыночной координации является степень распространенности параллельных систем цен и уровень различий между ними. Некоторые типичные примеры подобных различий приведены в таблицах 22.1 и 22.2.

---

<sup>5</sup> Установление цен является хорошим примером неоднозначности отношения бюрократии к частному сектору [см. 19.5]. Частный сектор нужен ей, и все же она не может смириться с тем, что частные предприниматели, устанавливая свои цены на свободном рынке, получают высокие доходы. Бюрократия предпочла бы свести их доходы к минимуму, даже если бы это привело к массовому прекращению полезной для нее частной деятельности.

<sup>6</sup> Математические модели, анализирующие функционирование и эффекты параллельных рынков см.: Alexeev M. (1987, 1990), Charemza W.W., Gronicki M. and Quandt R.E. (1989), Ericson R. (1983), Katz B.G. and Owen J. (1984), Kornai J. and Weibull J. W. (1978).

Таблица 22.1

**Административные и рыночные  
цены на продовольствие в Советском Союзе  
(рыночная цена в % к административной, принятой за 100)**

Продукты	1980 г.	1987 г.
Картофель	360	345
Фрукты	238	230
Мясо	239	259
Молочные продукты	323	410

*Источник:* составлено для этой книги П. Михальи на основе данных советской статистики.

Часто приходится слышать слова негодования в адрес тех, кто наживается на высоких ценах параллельной системы. Психологически такое негодование понятно, но экономически оно не обосновано. Рыночная цена вовсе не покоится на этическом фундаменте. Высокая цена “белого”, “серого” и “черного” рынков свидетельствует прежде всего о вопиющем отставании предложения от спроса. Кроме того, существенный вклад в повышение цены вносит “плата за риск”, которая зависит от степени нелегальности сделки и опасности наказания. Для снижения цен требуется не моральное обличение, а рост предложения, и одной из предпосылок для этого является легализация свободного предпринимательства и свобода вхождения в бизнес.

Таблица 22.2

**Административные и рыночные  
цены на автомобили в Польше (рыночная цена  
в % к административной, принятой за 100)**

Годы	Польский “Фиат”		“Полонез”
	модель 126	модель 125	
1980	190	190	180
1981	210	190	170
1982	220	160	150
1983	230	200	180
1984	200	150	140
1985	190	140	140
1986	250	170	180
1987	300	210	280
1988	350	340	470

*Источник:* составлено для этой книги Ж. Капитань на основе интервью (см. Karpiány Z., 1989b) и данных польской статистики.

*Примечание.* В рассматриваемый период в Польше новые автомобили в свободную продажу не поступали. Цена на машины, продаваемые вне централизованной распределительной сети, устанавливалась путем аукциона на так называемых автомобильных биржах.

## 22.2. Определение цен на факторы производства

Перемены происходят и в способах установления цен на факторы производства (в дальнейшем для краткости – просто “факторы”). Цены факторов включают ставки процента, цену земли и других природных ресурсов, обменные валютные курсы и заработную плату.

Органы экономического управления во всех реформируемых странах стараются исключить цены факторов из числа охваченных дерегулированием и сохранить жесткий контроль над их определением. Эти усилия успешны в той мере, в какой распределение данного фактора остается объектом бюрократической координации. В условиях, когда параллельно действуют “белый”, “серый” и “черный” рынки, неизбежно появляются и цены факторов, избежавшие централизованного контроля.

1. *Процентные ставки.* Большая часть кредитов распределяется через государственную банковскую систему по ставкам процента, устанавливаемым централизованно. Движение реальных ставок показано в таблице 22.3 на примере Польши. Несмотря на острую нехватку капитала, реальные ставки очень низки или даже отрицательны. Это явление будет рассмотрено позже [см. 23.4]. Здесь отметим лишь, что одного этого свидетельства достаточно для вывода о том, что в реформируемых экономиках рыночная координация не стала преобладающей. Если реальная ставка процента долго остается отрицательной, она не может управлять распределением инвестиций и дает ложную информацию всем, кто принимает решения путем сравнения нынешних расходов и будущих доходов. Конечно, феномен отрицательной реальной ставки оказывает лишь косвенное действие на экономику, но оно достаточно ощутимо, чтобы породить серьезные искажения во всей системе цен.

Таблица 22.3

Динамика реальной ставки процента в Польше

Годы	Уровень инфляции, %	Ставка процента	
		номинальная	реальная
1982	104,5	29,2	-75,3
1983	21,4	8,2	-13,2
1984	14,8	8,4	-6,4
1985	15,0	7,8	-7,2
1986	17,5	8,2	-9,3
1987	25,3	8,7	-16,6
1988	61,0	22,5	-38,5
1989	244,1	160,0 <sup>a</sup>	-50,0 – -60,0 <sup>b</sup>

*Источник:* данные за 1982–1988 гг. приведены по: Kolodko G.W. (1989, p. 16); данные за 1989 г. – личная информация Г. Колодко.

<sup>a</sup> Данные за декабрь 1989 г.

<sup>b</sup> Оценка среднегодовой реальной ставки процента.



В рамках частного сектора кредитные сделки осуществляются довольно часто и ставка процента в большинстве подобных сделок намного выше официальной. Однако на этапе реформ отсутствует частная банковская система. Рынок частных кредитов, в той мере, в которой он существует, остается “серым” или “черным”, и в большинстве стран частные займы считаются незаконными. Кредитор не может опереться на защищенный законом контракт. Опять-таки и в этой области возникает система параллельных цен, но масштабы частного рынка кредитов незначительны по сравнению с кредитными операциями, осуществляемыми государственным банковским сектором.

2. *Заработная плата.* Возникает параллельная система заработной платы<sup>7</sup>. Появляется возможность получать в частном секторе значительно больше, чем в государственном. Здесь мы не рассматриваем доходы тех, кто работает самостоятельно – без привлечения наемных работников – в официальном и даже неформальном частном секторе. Анализ касается наемных работников. Их заработная плата обычно также значительно выше той, которую они получали бы за аналогичную работу в государственном секторе. Это объясняется следующими причинами.

- Частные предприниматели стремятся, насколько это возможно, уйти от уплаты положенных налогов, в то время как жестко контролируемые государственные фирмы при всем желании не могут этого сделать. “Сэкономленную” таким образом часть налоговых платежей можно использовать для выплаты более высокой заработной платы.

- Интенсивность труда на частном предприятии выше, чем на государственном, работники проявляют большую добросовестность и дисциплинированность – отчасти как раз потому, что больше зарабатывают, а частично вследствие более жесткого контроля. Кроме того, на частном предприятии значительно ниже административные и прочие накладные расходы, поэтому даже при равенстве цен на продукцию частного и государственного предприятий в первом случае возникает экономия, которая может быть источником не только предпринимательской прибыли, но и повышенной заработной платы.

- Во многих случаях частная фирма имеет возможность установить на свою продукцию более высокую цену, чем государственная, что создает еще один источник выплаты более высокой заработной платы.

- Частные предприниматели не связаны государственными лимитами заработной платы, а там, где эти лимиты все же установлены, их легко обойти. В целом при установлении ставок заработной платы ощущается влияние рынка труда. При нехватке квалифицированной, надежной рабочей силы частные предприниматели готовы назначить повышенные ставки, способствующие привлечению к ним квалифицированных работников. Последние могут либо покинуть свое рабо-

---

<sup>7</sup> См.: Gábor I.R. and Kövári G. (1990).

чее место в государственном секторе, либо сохранить его, трудясь в частном секторе во внеурочное время<sup>8</sup>.

Вместе с тем, все сказанное ранее о рынке труда в общественном секторе применительно к классической системе [см. 10.5] остается в силе<sup>9</sup>: здесь одновременно проявляются эффекты и бюрократической, и рыночной координации<sup>10</sup>. Вышестоящие организации тем или иным образом контролируют заработную плату и стараются приглушить тенденции, ведущие к ее повышению. И все же они не могут полностью проигнорировать эффекты рынка. Влияние рынка труда на заработную плату по сравнению с классической системой усилилось – главным образом благодаря действию двух факторов. Об одном мы уже говорили: там, где наблюдается тенденция к расширению частного сектора, его возрастающий спрос на рабочую силу повышает ставки заработной платы и на государственных предприятиях, и в кооперативах. Вторым фактором является тенденция к дерегулированию в духе идей рыночного социализма, в связи с чем делается попытка демонтировать некоторые функции классической системы в области управления заработной платой.

Однако, несмотря на усилившееся влияние рынка, особенно на дифференциацию заработной платы в региональном, отраслевом и профессиональном разрезах, средний уровень заработной платы в государственном секторе все еще остается в основном объектом бюрократического контроля. Чем сильнее влияние бюрократического механизма, тем больше разрыв между уровнями оплаты труда в частном и государственном секторах.

Макроэкономические последствия этого явления мы рассмотрим позднее [см. 23.1]. Здесь же стоит ненадолго остановиться и проанализировать комплексно два вида цен факторов производства, которые до этого рассматривались по отдельности: ставку процента и заработную плату в общественном секторе. В соответствии с микроэкономической теорией, относительные цены капитала и труда должны так или иначе отражать ограниченность обоих ресурсов. Если при принятии инвестиционных решений этому соотношению цен уделяется должное внимание, комбинация обоих видов затрат будет склоняться к социально приемлемому сочетанию капитала и труда (заработной платы). Как же обстоит с этим дело в реформируемой социалистической экономике?

Частный ремесленник, нанимающий нескольких работников, с которыми он приходит к соглашению на основе свободного трудового контракта, и прибегающий к частному кредиту, чтобы приобрести сберегающее труд оборудование, вынужден делать такие расчеты. Между тем у

<sup>8</sup> В последнем случае работники сталкиваются со специфической проблемой: как распределить свои силы? Часто они с прохладцей работают на государственном предприятии, зная, что там в любом случае они много не заработают. Зато гораздо больше сил они отдают работе в частном секторе, где заработки выше и тесно увязаны с результатами труда.

<sup>9</sup> Наш анализ относится только к государственным и квазигосударственным фирмам; специфические проблемы самоуправляемых фирм здесь не рассматриваются [см. 20.3].

<sup>10</sup> На эту тему см.: Fazekas K. and Köllö J. (1990).

государственной фирмы или кооператива отсутствуют какие-либо мотивы делать сопоставление: “процент против зарплаты”. Ведь бюджетные ограничения на инвестиционные ресурсы остаются очень мягкими, и если расчет неверен, фирма все равно уцелеет. На практике вообще не стоит анализировать соотношение между ценами этих двух факторов, поскольку они не дают никакого сигнала об относительной дефицитности капитала и труда – во всяком случае сигнала более четкого, чем при классической системе. Обе эти чрезвычайно важные цены факторов производства абсолютно произвольны, количественное значение пропорции между ними не имеет рационального экономического содержания.

3. *Цена земли и арендная плата*<sup>11</sup>. Для земель, находящихся в государственной собственности, цена и арендная плата устанавливаются обычно местными властями. На землю, используемую государственным предприятием или учреждением, цена и арендная плата фиксируются более или менее произвольно.

Часть земли (неодинаковая в разных странах) находится в частных руках, и ее цена и рента определяются рынком. Один из факторов, влияющих на рыночную цену, – инфляционные ожидания в реформируемых странах, что заставляет многих вкладывать свои сбережения (ради их сохранения) в землю и другую недвижимость. И это не такое уж плохое решение, ибо существует немного других форм инвестиций, позволяющих сохранить их реальную стоимость.

Зачастую в этой сфере возникает мутационный гибрид двух механизмов координации: в наиболее выгодном положении оказываются те, кто благодаря своему статусу или связям получает у государства землю почти даром и владеет ею как сохраняющей ценность частной собственностью.

4. *Обменные валютные курсы*. Центральный банк сохраняет право устанавливать обменные валютные курсы и распределять твердую валюту. Большинство реформируемых стран сильно переоценивает свои национальные валюты, что серьезно деформирует всю систему цен.

Черный валютный рынок, существовавший даже при классической системе, в реформируемых странах значительно расширяется. Чем дальше идет страна по пути экономической и политической либерализации, чем более открытой она становится Западу, тем больше развертывается параллельный валютный рынок, в который вовлекаются широкие слои населения. Когда к этому добавляется ускоряющаяся инфляция, начинается подлинное бегство от национальной валюты. Люди не только стараются вложить свои сбережения в свободно конвертируемую валюту, но начинают учитывать в ней свои повседневные сделки. Обменные курсы – официальный и черного рынка – в некоторых странах сопоставлены в таблице 22.4.

---

<sup>11</sup> Сказанное здесь относится к цене и арендной плате (ренте) за землю, предназначенную как для сельскохозяйственного, так и несельскохозяйственного использования (например, для застройки).

Таблица 22.4

**Обменный курс черного рынка  
и официальный обменный курс: международное сравнение  
(курс черного рынка в % к официальному, принятому за 100)**

Годы	Китай	Венгрия	Польша	Советский Союз	Югославия
1985	109,4	137,0	401,0	723,6	111,2
1986	109,1	133,7	442,8	611,8	120,3
1987	120,4	134,8	412,0	915,6	110,9
1988	268,8	156,1	636,8	1195,0	117,1

*Источник:* International Currency Analysis, Inc. (1990, p. 426, 620, 621, 657, 658, 699, 712).

*Примечание.* Отношение курса черного рынка (национальная валюта к доллару США) и действующего официального обменного курса на конец года, как указано в источнике.

Конечно, цены на продукцию и на факторы производства (включая заработную плату) тесно взаимосвязаны. Устанавливая цены на факторы, власти могут оказывать сильное косвенное влияние на уровень товарных цен. Архитекторы реформ в духе рыночного социализма надеялись, что это позволит им осуществлять управление производством косвенными методами. Но эти надежды также не сбылись.

### **22.3. Принципы и практика государственного ценообразования и бюджетное перераспределение**

Этот параграф ограничивается рассмотрением административных цен, действующих в отношениях между государственными фирмами<sup>12</sup>. Административное ценообразование тесно связано с общим учетом соотношения между ценами и себестоимостью продукции. Если разница между ними положительная и государственная фирма [см. 8.2] получает прибыль, казначейство “выкачивает” большую часть прибыли различными налогами. Но если фирма терпит убыток, его полностью или в значительной мере возмещают. В общих рамках бюджетного перераспределения доход государственной фирмы либо изымается в государственный бюджет, либо восполняется из бюджета по сотням различных оснований [см. 8.6, 21.5]<sup>13</sup>. Роль бюджетного перераспределения не ослабевает даже в процессе реформ, направленных на построение рыночного социализма.

<sup>12</sup> Государственные органы, ведающие ценообразованием, пытаются приложить описываемые ниже принципы установления цен и к сфере псевдоадминистративных цен. Отметим, что при этом возникают еще большие противоречия между отдельными принципами и еще большие расхождения между принципами и их практическим воплощением.

<sup>13</sup> Ссылки на литературу см. в сносках к параграфу 21.5.

При классической системе власти, устанавливая цены, налоги и субсидии, руководствовались несколькими принципами. Здесь их достаточно только перечислить, поскольку они уже были рассмотрены ранее<sup>14</sup>.

А. Цены должны отражать общественно необходимые затраты.

Б. Цены, налоги и субсидии должны служить инструментами, с помощью которых высшее экономическое руководство побуждает производителей выполнять определенные задачи.

В. Цены, налоги и субсидии должны быть стабильными.

Г. Цены, налоги и субсидии должны воздействовать на формирование желательного для руководства потребительского спроса населения.

Д. Цены, налоги и субсидии должны служить инструментом перераспределения доходов.

Все перечисленные выше принципы отражены и в официальных документах реформ. Делается попытка применить их в той или иной степени на практике, но поскольку они противоречат друг другу, ни один из них нельзя воплотить с достаточной последовательностью. Уже одного этого достаточно, чтобы системы ценообразования и бюджетного перераспределения в период реформ оставались произвольными и иррациональными. Но противоречия между существующими принципами потенциально могут быть усугублены провозглашением нового, дополнительного принципа.

Е. Цены должны способствовать достижению равновесия между спросом и предложением. Согласно модели рыночного социализма О. Ланге, обеспечение рыночного равновесия является главным (если не единственным) принципом определения цен. На деле же ни в одной из реформируемых стран орган, ведающий ценообразованием, не озаботился тем, чтобы обеспечить приоритетность принципа (Е), который вообще редко применяется на практике. То и дело возникает резкое превышение спроса на тот или иной товар над его предложением (и гораздо реже – превышение предложения над спросом), и даже если органу ценообразования становится известно о подобных ситуациях, он не торопится скорректировать цены.

Здесь имеет смысл вновь вернуться к модели социализма, предложенной Оскаром Ланге, согласно которой государственный планирующий орган должен имитировать рынок, повышая или снижая цены в соответствии с полученными сигналами об избытке спроса или предложения [см. 21.1]. Ни одна из реформируемых стран, даже родина Ланге – Польша, не пыталась приблизиться к реализации этой теоретической модели. Подобная цель даже не ставилась – по меньшей мере по двум причинам. Одна из них заключается в том, что эта цель противоречит другим принципам ценообразования, большинство которых вытекает из официальной идеологии и практики регулирования социалистической системы. Другая причина – практическая сложность достижения этой

---

<sup>14</sup> Принципы (А – Д) были рассмотрены ранее лишь применительно к ценообразованию [см. 8.6, 8.7]. В данном параграфе анализ распространяется на принципы бюджетного перераспределения.

цели. Как можно установить наличие несоответствия между спросом и предложением миллионов товаров? Одно из объяснений высокой эффективности механизма рыночной координации состоит как раз в том, что данная функция выполняется им децентрализованно и автоматически.

С этой точки зрения поучительно рассмотреть венгерский эксперимент, который, впрочем, продлился совсем недолго. В начале 80-х годов в Венгрии была предпринята попытка ввести систему контроля над ценами, позволяющую с помощью сложных формул адаптировать некоторые внутренние цены к ценам мирового рынка<sup>15</sup>. Эксперимент провалился. На реальном рынке экспортные и импортные цены, по которым совершаются внешне-торговые операции, и цены, действующие между внутренними производителями и потребителями, формируются весьма непростым путем. Личный интерес каждого участника сделки – вот что определяет его решение при осуществлении купли–продажи и предлагаемые (или запрашиваемые) им цены, и, в конечном счете, конкретные частные контракты, которые стороны заключают между собой. Эту живую работу рынка нельзя заменить инертными схемами калькуляции цен, предписанными в приказном порядке.

Реализация принципа (Е) требует, чтобы цены как можно скорее реагировали на изменение спроса и предложения. Это вступает в противоречие с принципом (В), требующим стабильности, что часто из-за бессилия бюрократического контроля не может быть осуществлено иначе, как путем установления жестких цен, длительное время остающихся неизменными.

Воплощение принципа (Д) (справедливое распределение доходов) необходимо рассмотреть отдельно – в его связи с бюджетным перераспределением, затрагивающим прибыли фирм. Те, кто занят разработкой стимулирующих механизмов для реформируемых экономик, обычно исходят из следующей аргументации: необходимо отличать ту часть прибыли, которую фирма получила вследствие эффективной работы, от той части, которую она получила без особых заслуг, например, унаследовав хорошее оборудование от прошлых времен, благодаря случайной удаче на рынке или благоприятным ценам, установленным на продукцию фирмы органами ценообразования. Было бы справедливо, рассуждают они далее, изъять эту незаработанную прибыль. И, наоборот, фирма может оказаться невиновной в понесенных убытках: возможно, она унаследовала плохое оборудование, ей не повезло на рынке или на ее продукцию властями были установлены неблагоприятные цены. В подобных случаях справедливость требует, чтобы фирма получила компенсацию за свои потери. Этот вид достижения справедливости путем перераспределения по принципу (Д) можно назвать *принципом компенсации*.

Так вот, принцип компенсации резко противоречит природе рыночной координации. Рынок вовсе не “справедлив”; он одинаково поощряет и действительно хорошую работу, и просто удачу и одинаково наказывает как за плохую работу, так и за неудачу. Но в конечном счете он приучает

<sup>15</sup> См.: Csikós-Nagy B. (1985), Hoch R. (1980), Swaan W. (1990) и Zelkó L. (1981).

всех участников рынка приспособливаться к сложившейся ситуации: обращать в свою пользу благоприятные возможности и самостоятельно бороться с неблагоприятными обстоятельствами. Принцип компенсации, напротив, подсказывает фирме, что в конце концов не стоит пользоваться благоприятными возможностями, ибо прибыль все равно изымут. А если фирме не повезло, лучше всего вызывать к патерналистски настроенной бюрократии с просьбой о помощи (см. таблицы 21.5, 21.6). Принцип компенсации (Д) и принцип равновесия (Е) противоречат друг другу.

Здесь опять-таки дает о себе знать неразрывная связь между системой цен и бюджетным перераспределением – они являются почти зеркальным отражением друг друга. Если органы ценообразования по той или иной причине устанавливают цены существенно выше уровня “издержки плюс нормальная прибыль”, налоговая служба в соответствии с принципом компенсации должна изъять излишнюю прибыль, полученную фирмой. И раз уж это произошло, налог, считайте, установлен навсегда: если даже первоначальные причины повышения цены исчезнут, налог останется “встроенным” в цену (в противоположном случае в цену будет “встроена” субсидия). Возможна и обратная связь. Если по той или иной причине налоговая служба вводит налог на какой-то товар, орган ценообразования должен учесть это и соответственно повысить административную цену. И, наоборот, если орган ценообразования получает уведомление о предоставлении субсидии, он снижает цену ниже уровня “издержки плюс нормальная прибыль”.

Сказанное вновь возвращает нас к вопросу о мягких бюджетных ограничениях. В условиях искаженной, произвольной, нерациональной системы цен “рентабельность” не может отражать эффективность деятельности фирмы. Любой недостаток системы цен является не только поводом, но и как-будто разумным основанием для бюджетной компенсации. Беда в том, что подстраховывающая сеть бюджетных компенсаций не позволяет сформировать разумную систему цен. Три группы явлений – произвольная система цен, произвольное бюджетное перераспределение и мягкие бюджетные ограничения – образуют порочный круг. Они предопределяют друг друга и, раз возникнув, этот круг не позволяет изменить что-либо одно, не изменив радикально и другие звенья.

Это подводит нас к следующему вопросу, связанному с масштабами и пределами всеобъемлющей реформы ценообразования.

## 22.4. Масштабы и пределы реформы ценообразования

В эволюции системы ценообразования в процессе реформ можно выделить две тенденции. Одна – естественное, спонтанное движение к системе реальных рыночных цен. Другая – упорное выживание произвольной, иррациональной системы административных и псевдоадминистративных цен. Первая связана с расширением сферы частной собственности

ти и рыночной координации, вторая – с сохранением государственной собственности и бюрократической координации в ключевых областях.

Обе тенденции сосуществуют, будучи не в состоянии вытеснить одна другую. Между ними наблюдается и взаимодействие. С одной стороны, у многих институтов бюрократической иерархии и части общественности появление рыночных цен вызывает раздражение. С другой – произвольное установление административных цен на продукцию и факторы производства воздействует на цены продукции и факторов, определяемые в основном рыночным механизмом. Если административная ставка процента, цена земли, обменный валютный курс и общий уровень заработной платы в общественном секторе наряду с ценами на энергоресурсы, сырье, коммунальные услуги и т.п. произвольны и иррациональны, искажения передаются ценам, возникающим на рынке, поскольку первая группа цен влияет на калькуляцию цен второй группы. Нельзя создать удовлетворительную систему цен в каких-то областях экономики (расположенных вне сферы, непосредственно контролируемой государством), пока основные черты старой системы цен сохраняются в сердце экономики – ее государственном секторе.

В сфере жестко контролируемого государством ценообразования и бюджетного перераспределения перемены происходят медленно, редкие периоды активности чередуются с приступами страха перед последствиями. Нет никаких признаков, что все эти частичные перемены выльются в конце концов в рациональную систему цен, обеспечивающую равновесие между спросом и предложением. Более того, эффект каждой частичной корректировки цен перечеркивается инфляцией. Если каким-то мероприятием центральных органов на 50% повышена цена товаров группы А, через некоторое время ради сохранения разумных относительных цен придется повысить – пусть не столь значительно, но заметно – и цены товаров групп Б, В и т.д. И проблема не только в том, что инфляция сводит на нет эффект частичной адаптации цен. Наблюдается и связь противоположного характера: в условиях широко распространенного дефицита, открытых или подавленных факторов инфляции [см. 23.5], попытки скорректировать относительные цены имеют инфляционные последствия. Ведь попытка улучшить соотношение цен всегда принимает форму повышения цены определенных групп товаров, в то время как цены других групп обнаруживают иммунитет к снижению. Последовательные частичные повышения цен, вместе взятые, поднимают и их средний уровень, то есть подпитывают инфляцию.

Тем не менее, инфляционный эффект – вовсе не то, чего опасаются руководители реформируемой экономики<sup>16</sup>. Они боятся социальных потрясений, к которым может привести всеобъемлющая единовременная реформа системы цен. Хотя подобная реформа может, действительно, поднять волну инфляции, она вовсе не обязательно будет порождать хроническую инфляцию.

---

<sup>16</sup> Некоторые экономисты, разрабатывающие предложения о реформах, не только не страшатся инфляции, но полагают, что скромная инфляция облегчит реализацию серии частичных корректировок цен.



На пути всеобъемлющей реформы ценообразования стоит множество препятствий. На первых порах коренные перемены сдерживаются уже упомянутым порочным кругом: ведь необходимо одновременно изменить цены на продукцию, на факторы производства (включая заработную плату), налоги и субсидии. Спроектировать это априори, на бумаге – задача неимоверной сложности. И все же это придется сделать – раз уж реформы проводятся в условиях сохранения значительного государственного регулирования цен, а не путем общей либерализации рынка. Оставаться на стадии частичных и незначительных изменений в отношениях собственности и механизмах координации и в то же время проводить коренную и всеобъемлющую реформу системы цен – эти две цели несовместимы.

На втором этапе радикальной реформе ценообразования препятствует также ее воздействие на настроения широких слоев общественности. Даже если разработчики реформы цен твердо решат не допустить снижения среднего душевого потребления, широкомасштабного перераспределения доходов не избежать: появятся и выигравшие, и проигравшие. И если выигравшие будут сохранять спокойствие, то проигравшие начнут не просто ворчать, а бурно протестовать. Прежде всего пострадают потерявшие – хотя бы временно – работу из-за ужесточения бюджетных ограничений. Пострадают и потребители тех товаров и услуг, которые до реформы субсидировались.

И здесь анализ подводит нас к одной из главных внутренних дилемм процесса реформ. Чем более репрессивный характер носит система, тем легче ей осуществить радикальные экономические преобразования, чреватые шоком и смятением. И чем слабее становятся репрессии, тем больше властвующей элите приходится считаться с политическими дестабилизирующими последствиями массового протеста. Но недовольство народа не утихнет, пока не будут решены экономические проблемы, а их нельзя решить, не ликвидировав систему произвольного определения цен и связанных с этим бюджетных перераспределений.

Именно здесь процесс ценовых реформ “спотыкается”. Во всех странах власти предрежающие выбирают политику малых шагов и постепенных частичных модификаций административных цен, хотя эта политика ведет в никуда. Реформируемый социализм оказался неспособным навести порядок в своей системе цен. А пока такой порядок не наведен, не могут быть полностью успешными и другие преобразования. Частный сектор функционирует не столь эффективно, как это было бы социально желательно, в частности и потому, что система цен подает ложные сигналы. Да и государственный сектор не может приобрести действительно рыночный характер, поскольку по ряду причин (среди которых и деформированная система цен) отсутствует должное взаимодействие между ценой, спросом и предложением. Окончательный вывод этой главы нужно присовокупить к высказанному нами ранее критическому отношению к возможности практически осуществить идеи рыночного социализма [см. 21.10]. Предприятия, находящиеся в государственной собственности, не

в состоянии должным образом реагировать на цены и издержки. Впрочем, на цены, пока они в значительной мере несут ложную информацию, и в самом деле не стоит обращать особого внимания.

## **22.5. Цены в постсоциалистической системе: предварительные соображения**

Отправной точкой постсоциалистических преобразований является искаженная система цен, унаследованная от прежнего режима. И наследуются не только цены, но и дилемма: пойти по пути всеобъемлющей радикальной реформы, связанной с общей либерализацией рынка, или предпочесть постепенную корректировку цен? Готово ли общество к большим потрясениям в первом случае? А если оно остановится на втором варианте, не приведет ли это к такому же провалу, которым закончились попытки реформировать социализм: искажения цен не будут устранены, а методы, связанные с частичными реформами ценообразования и частичной либерализацией рынка, лишь ускорят инфляцию?

Ко времени работы над этой книгой преобразования, соответствующие первому из вариантов выбора или приближающиеся к нему, происходят в трех странах.

Правительство Польши приступило к осуществлению радикальной экономической реформы 1 января 1990 г. Составной частью реформы было освобождение всех (за немногими исключениями) цен на продукцию и передача функции ценообразования рыночному механизму. Введение внутренней конвертируемости злотого и либерализация импорта заставляют учитывать цены мирового рынка. Одновременно с освобождением товарных цен сделана попытка сохранить жесткие ограничения на рост заработной платы в государственном секторе. Что касается других цен на факторы производства, то ставка процента и обменные валютные курсы все еще устанавливаются государственной банковской системой по административным предписаниям.

Радикальные изменения происходят в Германии. 1 июля 1990 г. западногерманская марка стала законным средством платежа и в Восточной Германии. Слияние двух экономик приблизило восточногерманскую систему цен к западногерманской.

Чехословакия в начале 1991 г. также объявила о широкомасштабной, охватывающей большинство товаров, либерализации цен и это сразу же привело к быстрой перестройке всей системы цен.

В других странах, например в Венгрии, политика постепенной либерализации системы цен и постепенной отмены ценового субсидирования сохранилась и после смены системы.

Внимательное наблюдение и сравнительный анализ полученных результатов покажут, какими достоинствами и недостатками обладает каждый из вариантов проводимой политики.

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ

В социалистических странах, переживающих процесс реформ, наблюдаются весьма значительные изменения в общем состоянии экономики. Здесь мы ограничимся лишь несколькими из множества проблем, а именно теми, которые тесно связаны с тенденциями реформ, рассмотренными в предыдущих главах.

Иначе говоря, нам предстоит ответить на вопрос: какие трудности возникают на макроэкономическом уровне при возрождении частного сектора [см. 19], появлении элементов самоуправления [см. 20], при изменении механизма координации в духе рыночного социализма [см. 21], а также в результате частичных реформ системы ценообразования [см. 22]. В своих аргументах я не исхожу из предположения, что для возникновения проблем, которые будут проанализированы в данной главе, все четыре тенденции должны проявиться в полной мере. Главное – насколько далеко экономика отошла от классического социализма в сторону социализма рыночного. И если достаточно далеко, то можно ожидать появления проблем, подлежащих здесь рассмотрению. Три остальные тенденции тоже важны и их анализ дополнит объяснения, но ни одну из них нельзя считать необходимой и достаточной для зарождения макроэкономических явлений, к рассмотрению которых мы сейчас приступаем. Добавим, что макроэкономические проблемы тесно связаны с переменами в политической сфере [см. 18].

Эти взаимодействия тенденций реформ, приводящие к неразрешимым противоречиям, особенно ярко проявились в 80-е годы в Польше и получили название *польского синдрома*<sup>1</sup>. Хотя в тот период Польша, пожалуй, была наиболее ярким примером, симптомы данного синдрома в разной степени наблюдались также в Югославии, Венгрии, Китае и других странах. Поэтому не следует удивляться, что в процессе анализа синдрома, сугубо условно названного “польским”, будут использоваться примеры и из других стран. Во время работы над этой книгой указанный синдром с особой силой проявляется в Советском Союзе. Не исключено, что в будущем он будет справедливо переименован в “советский”, ибо в этой стране взаимодействие тенденций реформ происходит в еще более острой форме, чем в Польше<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Термин “польская болезнь” впервые употребил П. Уайлз (Wiles P., 1982, p. 7). Сочетание квазилиберализации в политической сфере, мощного стачечного движения, руководимого “Солидарностью”, и неоднозначных шагов к рыночной социалистической экономике привело к ситуации, полной внутренних противоречий и грозившей катастрофой уже в то время, когда Уайлз писал свою статью (начало 80-х годов).

<sup>2</sup> О польском синдроме см.: Lipton D. and Sachs J. (1990), а также Fallenbuchl Z. M. (1989), Frydman R., Wellisz S., and Kolodko G.W. (1990), Gomulka S. and Polonsky A., eds.

Здесь, как и в предыдущих главах части третьей книги, речь пойдет именно о тенденциях. При определенных обстоятельствах та или иная тенденция может проявляться лишь в скрытой форме, но при изменении обстоятельств она прорывается наружу. Кое-где с ними могут эффективно бороться, в других случаях для этого не прилагают особых усилий (или даже не имеют желания противостоять им). Так или иначе, моя единственная цель – описать и объяснить причины возникновения польского синдрома как типичного сочетания определенных проблем.

### 23.1. Занятость и заработная плата

*Занятость.* Для реформируемых европейских социалистических стран (включая Советский Союз) характерны полная занятость и острая нехватка рабочей силы. Масштаб открытой безработицы ничтожен<sup>3</sup>. И как бы велика ни была потребность в радикальном преобразовании структуры экономики, неизбежно сопровождающимся потерей рабочих мест, на такое преобразование не идут. Мягкие бюджетные ограничения фактически гарантируют сохранение не только фирм, но и каждого рабочего места.

В реформируемой китайской экономике на макроуровне нет полной занятости, резервы труда остаются избыточными<sup>4</sup>. Хотя и здесь отсутствует массовая безработица, в деревнях наблюдается значительный скрытый излишек рабочей силы. В то же время, в некоторых отраслях и по некоторым профессиям, особенно в городах, ощущается нехватка трудовых ресурсов. О государственном секторе Китая, как и европейских социалистических стран, можно сказать: если кто-то получил работу на государственном предприятии, его (или ее) занятость, часто даже на одном и том же рабочем месте, гарантирована.

При классической системе осуществлялось жесткое планирование занятости. На этапе реформ принудительный характер таких планов был ослаблен либо они вовсе стали рекомендательными. Значительно ослабли и бюрократические оковы, привязывающие человека к его рабочему месту. Нехватка персонала в сочетании с ослаблением таких оков увеличила число случаев, когда человек добровольно покидает свое рабочее место. С этим приходится считаться и руководству предприятия, что усиливает позиции работников в их торге по поводу заработной платы.

---

(1990), Kaminski B. (1989), Kolodko G.W. (1989, 1991), Kolodko G.W., Gotz-Kozierkiewicz D. and Skrzyszewska-Paczek E. (1990), Nuti D.M. (1990), Rostowski J. (1989b).

О советском синдроме см.: Åslund A. (1989), Kagalovsky K. (1989), McKinnon R.I. (1990b). Имеются также обширные аналитические доклады международных организаций; см., например: European Community (1990) и International Monetary Fund, IBRD, OECD, EBRD (1990).

<sup>3</sup> За исключением Югославии, где уровень безработицы был весьма значителен [см. 20.3].

<sup>4</sup> На этапе реформ скрытая до того безработица проявилась и в некоторых среднеазиатских республиках Советского Союза.

*Заработная плата.* И при классическом социализме работники старались добиться повышения своей заработной платы [см. 10.5]. По мере обострения нехватки трудовых ресурсов усиливалось и давление на заработную плату в сторону ее увеличения, но оно наталкивалось на упорное сопротивление бюрократии. Высшее руководство стремилось удерживать потребление в определенных рамках, чтобы выполнить жесткие планы капиталовложений и предотвратить нарастание дефицита на потребительском рынке, усиливающего недовольство народа. Руководство настойчиво требовало от управленцев всех рангов сохранять уровень заработной платы [см. 10.3].

Реформы вносят в эту ситуацию существенные перемены: давление на заработную плату в сторону ее повышения усиливается, а бюрократическое сопротивление ослабевает. Работники все смелее высказывают свои требования. Возникают подлинно свободные профсоюзы, происходят забастовки. При классическом социализме подобное было немыслимо – забастовки были бы подавлены, еще не начавшись. Зная об этом, работники воздерживались от организации своих союзов.

Самое мощное движение возникло в Польше, где создание “Солидарности” означало выход на политическую сцену оппозиционных сил – независимого профсоюза, представляющего интересы трудящихся и выдвигающего их экономические требования. Столь массовое движение нигде более не сложилось, хотя забастовки участились в Югославии и даже (после десятилетий безмолвия) в Советском Союзе. Возникновение организаций работников явилось результатом ослабления репрессий. В свою очередь, возникнув, такие организации стремились еще более ослабить или сломить репрессивный механизм<sup>5</sup>.

Забастовки и создание организаций типа профсоюзов не являются единственными средствами усиления давления снизу, со стороны работников. Требования рабочих и их представителей звучат все более решительно при обсуждении заработной платы, продолжительности рабочего времени, норм выработки на разных уровнях – от отдельных цехов до предприятия в целом. Даже нависшая угроза забастовки усиливает переговорные позиции коллектива и ослабляет позиции администрации. Ситуация на рынке труда создает дополнительные экономические предпосылки для изменения соотношения сил в ходе различных переговоров. Не меньшее влияние на поведение обеих сторон оказывает изменение политического климата.

Имеет значение и тот факт, что управленец среднего уровня теперь не столь уверен в поддержке “сверху”. Отчасти это можно приписать мерам децентрализации: чем выше степень провозглашенной (а частич-

---

<sup>5</sup> При существующей политической власти аппарат стремится подавить тенденцию к самоорганизации рабочих, если чувствует, что дело зашло слишком далеко. Именно это случилось в Польше в 1981 г., когда к власти пришла армия и “Солидарность” была запрещена. Но вскоре “Солидарность” взяла верх и сформировала правительство.

но и реальной) самостоятельности фирм, тем сильнее зависимость их руководства от трудового коллектива [см. 20.4]. В крайней форме это проявляется на самоуправляемых предприятиях, где руководителей выбирают работники. Но нечто подобное происходит и на фирмах, где самоуправление является только частичным или вообще не введено. Для руководства фирмы популярность среди членов коллектива становится все более важной. И это опять-таки связано с общей тенденцией к либерализации: дирекция не решается поддерживать руководителей среднего звена, возбуждающих у рабочих антипатию или даже ненависть. Самый простой и прямой путь к завоеванию популярности – повышение заработной платы; так легче всего снять любую напряженность.

Руководитель фирмы тем чаще прибегает к этому средству, чем слабее требования сверху о соблюдении дисциплины оплаты труда. Всюду, где командная экономика полностью или частично демонтируется, жестко планируемые ставки и фонды заработной платы уходят в прошлое. Все громче раздаются требования о полной самостоятельности менеджеров при решении вопросов заработной платы<sup>6</sup>. Косвенные методы контроля над зарплатой оказались недостаточно эффективными. Фирмы легко уклоняются от них. Бюрократические директивы в отношении уровня заработной платы не заменяются сколько-нибудь сильным внутренним экономическим стимулом. Мотив максимизации прибыли не в состоянии продиктовать мер жесткой экономии издержек производства, в том числе связанных с оплатой труда, ибо любые потери, вызванные повышением заработной платы, можно компенсировать дотациями сверху. (См. сказанное о феномене мягких бюджетных ограничений в параграфе 21.5.)

Хотя ранее речь шла о производственной сфере, подобные перемены происходят и в других отраслях экономики. Все громче звучат голоса работников, занятых в тех секторах, которые при классической системе были отодвинуты на задний план. Требования о повышении заработной платы выдвигают учителя и работники здравоохранения.

Все более четкой становится тенденция к *взвинчиванию номинальной заработной платы*. Эта тенденция усиливается по мере ускорения инфляции и возникновения спирали “заработная плата–цены” [см. 23.5]. Данное явление характеризуют показатели, приведенные в таблице 23.1: в Польше и Венгрии темпы роста номинальной заработной платы в основном превышали темпы роста производительности труда. Номинальная зарплата устремилась вверх не потому, что плановики допустили ошибку при расчете ее приемлемого уровня, – причины коренятся в изменившихся политических и социальных условиях. Бюрократически навязываемая дисциплина оплаты труда ослабла, а дисциплина, создаваемая частной собственностью, рыночной конкуренцией и безработицей не возникла. Реформируемая экономика лишена какой-либо социальной силы или механизма, устанавливающего дисциплину оплаты труда.

---

<sup>6</sup> Подробнее об этом применительно к Советскому Союзу см.: Гайдар Е. (1990).

Таблица 23.1

**Динамика номинальной заработной платы  
и производительности труда в Венгрии и Польше  
(среднегодовые темпы прироста, %)**

Годы	Венгрия		Польша	
	Производи- тельность труда*	Номинальная зарплата	Производи- тельность труда*	Номинальная зарплата
1971	4,6	4,6	7,2	5,5
1972	1,6	4,6	6,1	6,4
1973	4,8	7,2	6,5	11,5
1974	2,4	6,7	4,9	13,8
1975	1,3	7,4	3,4	22,8
1976	-1,2	5,6	0,6	9,4
1977	5,9	8,1	0,7	7,3
1978	3,0	8,5	3,4	6,3
1979	0,7	6,1	-2,4	9,0
1980	0,1	6,0	-4,4	13,3
1981	0,1	6,3	-7,8	27,3
1982	3,4	6,4	-2,1	51,2
1983	-0,5	4,8	4,5	24,4
1984	1,4	12,2	1,1	16,3
1985	0,2	9,8	2,8	18,8
1986	2,4	7,2	2,2	20,4
1987	0,8	8,2	-2,8	21,1
1988	2,0	—	0,7	81,9
1989	-1,1	18,4	-2,2	286,1

*Источники:* номинальная заработная плата – United Nations (1990a, p. 389); ВВП за 1971–1985 гг. – расчет П. Михальи на основе Summers R. and Heston A. (1984); ВВП за 1986–1989 гг. – Marer P. et al. (1991, таблицы по странам).

\* ВВП/ВНП на одного занятого в неизменных ценах.

## 23.2. Экономический рост и инвестиции

*Политика экономического роста.* По данному вопросу политический курс при классической системе был однозначным: в среднесрочном плане необходимо добиваться как можно более высоких темпов роста независимо от связанных с этим издержек или жертв населения. Такой курс проявлялся в приоритетах и методах реализации стратегии форсированного роста [см. 9].

В ходе реформ эта четкая линия уступает место неоднозначной, а во многих случаях и абсолютно иррациональной политике. Руководство, с одной стороны, хотело бы продолжить форсированный рост, а с другой – было бы не прочь замедлить его ради более быстрого достижения ощутимых результатов в улучшении условий жизни населения и устранения наиболее вопиющих диспропорций прошлого.

Оба этих противоречивых направления подпитываются целым рядом факторов. В некоторых странах руководство, не удовлетворенное снижением темпов роста, заявляет о решимости преодолеть понижающую тенденцию<sup>7</sup>. Среди причин, вызвавших замедление, чаще всего называется исчерпание резервов, обеспечивавших в прошлом экономический рост на основе экстенсивных методов. В европейских социалистических странах при этом прежде всего имеется в виду исчерпание избыточных трудовых ресурсов<sup>8</sup>. Руководство систематически провозглашает политику перехода на интенсивные методы роста, стратегию “нового типа роста”, но в условиях существующей экономической системы это оказывается недостижимым. Поэтому в периоды ускорения оно прибегает к привычному для централизованной командной экономики методу увеличения инвестиций. Это прямо подводит нас к одной из причин возникновения макроэкономической напряженности, о которой мы поговорим ниже, – к перегреву инвестиционной сферы.

При рассмотрении мотивов отхода от классической системы [см. 16.1] мы прежде всего подчеркивали роль замедления темпов экономического роста, которому власти пытались противостоять проведением только что упомянутой политики “роста любой ценой”. Но не менее сильным побудительным мотивом к осуществлению реформ было растущее недовольство широких народных масс. Выбор экономической политики, учитывающей эту противоречивую ситуацию, является весьма сложной задачей. С одной стороны, соотношение между накоплением и потреблением необходимо изменить в пользу последнего. С другой – условия и качество жизни народа определяются не только потоком потребительских благ, но и накоплением капитала в отраслях, непосредственно обслуживающих население, ростом их основных производственных фондов (зданий и оборудования). В течение десятилетий осуществления политики форсированного роста наблюдалось пренебрежение развитием жилищного хозяйства, здравоохранения, розничной торговли и общественного питания, бытовых и ремонтных услуг, транспорта. Постоянное откладывание решения этих задач на будущее обусловило нагромождение проблем. Если бы в начальной фазе реформ была сделана попытка уменьшить это нагромождение, потребовались бы колоссальные капиталовложения. Жилищное и транспортное хозяйства являются весьма капиталоемкими отраслями в любых условиях. Да и вообще ускоренное развитие любой отрасли, которой раньше уделялось недостаточное внимание, связано с инвестициями. Дилемма становится

---

<sup>7</sup> Советский период реформ начался – еще до провозглашения Горбачевым перестройки и гласности – с лозунга “ускорения”. Об ускорении как о главной задаче партии и правительства время от времени говорили также в Венгрии, Польше и Китае.

<sup>8</sup> Могут сказаться и другие факторы, вызывающие замедление роста. В Венгрии, например, в качестве главной причины, оправдывавшей замедление темпов роста, называлось тревожное увеличение внешней задолженности.



все менее и менее разрешимой. По возможности быстрое (а лучше всего безотлагательное) увеличение потребления требует снижения доли инвестиций, в то время как обстоятельства диктуют необходимость роста инвестиций в отраслях, прямо влияющих на качество жизни. В рамках общей дилеммы “инвестиции или потребление” возникает специфическая дилемма – как перераспределить инвестиционные ресурсы между секторами. При классической системе традиционно приоритетной была промышленность, особенно тяжелая. Ее руководители воспринимают новые условия как угрожающие и прилагают еще большие усилия, чтобы получить привычную долю инвестиционного пирога. Если действительно начнется развитие секторов, которым раньше не уделяли должного внимания, если, например, увеличится жилищное строительство, это сразу же отвлечет инвестиционные ресурсы от “внутренней спирали”, прямо питающей экономический рост [см. 9.4, приоритет (1)], и приведет к его замедлению. После этого дилемма становится еще более острой: следует или нет снижать общую долю инвестиций в ВВП и в какие секторы нужно перераспределить ресурсы?

Эта дилемма по сути не имеет решения, напоминая ситуацию, в которую попадает человек, когда ему предъявляют прямо противоположные требования. В результате периоды наращивания и сокращения инвестиций, сопровождающиеся временным перераспределением ресурсов в пользу сферы услуг, постоянно сменяют друг друга<sup>9</sup>. И все же, если какая-то из установок в этой шизофренической ситуации и берет верх, так это – политика, по-прежнему склоняющаяся к форсированному росту. Подобное поведение стало для бюрократии своеобразным условным рефлексом. Официальная идеология привила ей представление, согласно которому чем быстрее рост, тем крепче система. Форсирование роста является для нее естественным стремлением, в то время как иная позиция – сделать уступку в пользу потребления, поставив ему на службу и инвестиции – подсказывается, скорее, здравым смыслом и, возможно, страхом перед проявлениями недовольства масс. Не приходится удивляться, что бюрократия мечется между настоятельной необходимостью повысить уровень жизни народа и естественным для нее стремлением ускорить рост экономики.

*Децентрализация решений об инвестициях.* Реформы, задуманные в духе рыночного социализма, расширяют компетенцию государственных фирм в области инвестиционных решений. Хотя конкретные механизмы регулирования неодинаковы в отдельных странах и в отдельные периоды, можно назвать два вида перемен, общих для реформируемых экономик. Первый – увеличение доли прибыли фирм, которая не изымается в государственный бюджет и может быть использована для

---

<sup>9</sup> М. Лацко (Lackó M., 1984) на примере Венгрии показывает, как доля сферы услуг в общем объеме инвестиций колеблется в зависимости от того, насколько благоприятно или неблагоприятно складывается общая экономическая ситуация.

финансирования собственных капиталовложений. Второй – уменьшение в общем объеме внешнего (для фирмы) финансирования инвестиций доли безвозвратных бюджетных субсидий и повышение доли банковских кредитов, подлежащих возврату с процентами<sup>10</sup>.

Архитекторы реформ надеялись, что децентрализация придаст фактору рентабельности ключевое значение при принятии решений об инвестициях. Фирмы будут воздерживаться от решений, которые чреваты убытками. Этого, однако, не произошло в силу нескольких причин.

Во всех реформируемых экономиках реальная ставка процента является отрицательной [см. 22.2]<sup>11</sup>. Уже по одной этой причине неизбежно возникает чрезмерный спрос на инвестиционные кредиты, которые всегда включают в себя элемент дара от государства. Во всяком случае, необходимость выплачивать проценты не играет существенной роли в инвестиционных решениях. Стремление фирмы к расширению и к удовлетворению своего инвестиционного голода по-прежнему ничем не ограничено. Если инвестиционный проект принесет убыток, мягкие бюджетные ограничения обеспечат его компенсацию.

Связи между частично децентрализованной банковской системой, вышестоящими организациями, вмешивающимися в деятельность фирм, и руководством самих наполовину самостоятельных фирм очень сильны. Банки не отклоняют запросы на кредиты и, если фирмы не выполняют своих обязательств по обслуживанию долга, приходят к ним на помощь, не прибегая к штрафным санкциям [см. 23.4].

Вполне понятно, что в этих условиях для фирм типичным является поведение, когда в процессе принятия инвестиционных решений они не руководствуются критерием рентабельности. В таблице 23.2 приведены данные по Венгрии, свидетельствующие об отсутствии существенной корреляции между инвестиционной активностью, с одной стороны, и изменением уровня рентабельности в результате осуществления инвестиционных проектов фирмы – с другой.

Подводя итоги, скажем, что в классической социалистической системе бюрократически устанавливаемые в процессе централизованного планирования лимиты существенно ограничивали инвестиционные аппетиты фирм. Реформы, ослабив внешние бюрократические ограничения, не заменили их самоограничением фирм, продиктованным мотивом прибыли или боязнью финансового краха. Перегрев в инвестиционной сфере, типичный для классической системы [см. 12.2], в реформируемой экономи-

---

<sup>10</sup> Государственный рынок капитала и феномен перекрестной собственности были уже рассмотрены [см. 21.7]. В Венгрии на более развитой стадии реформ эти новые формы дали предприятиям возможность получать финансовые и материальные ресурсы для инвестиций.

<sup>11</sup> В 1989 г. в Советском Союзе ставка процента по долгосрочным кредитам составляла 0,82% (см.: Гайдар Е., 1990, с. 24). Это означает, что реальная ставка по инвестиционным кредитам была резко отрицательной.

Таблица 23.2

**Корреляция между рентабельностью  
и инвестиционной активностью фирм в Венгрии**

	Средний уровень исходной рен- табельности в 1980–1982 гг.	Средний уровень рентабельности после бюджетного перераспределения в 1980–1982 гг.	Средний уровень инвестиционной активности в 1980–1982 гг.
Средний уровень исходной рентабель- ности в 1976–1979 гг.	+0,83	+0,16	–0,06
Средний уровень рен- табельности после бюд- жетного перераспреде- ления в 1976–1979 гг.	+0,17	+0,07	–0,07
Средний уровень ин- вестиционной актив- ности в 1976–1979 гг.	–0,01	–0,06	+0,18

*Источник:* Kornai J. and Matits Á. (1987, p. 115).

*Примечание.* На основе данных, представленных всеми государственными фирма-  
ми Венгрии.

ке, скорее, увеличивается, чем уменьшается. Чуть выше я говорил о ши-  
зофренической политике роста, когда желание форсировать его сочета-  
ется с пониманием необходимости сбалансировать развитие. Ситуация в  
инвестиционной сфере говорит о преобладании первой тенденции<sup>12</sup>.

### **23.3. Государственный бюджет и бюджетно-налоговая политика**

Для реформируемых экономик обычно характерен значительный дефи-  
цит государственного бюджета, причем в некоторых странах он имеет  
тенденцию к росту<sup>13</sup>. Частично это объясняется тем, что и ранее суще-  
ствовавший дефицит бюджета скрывался от парламентов и обществен-  
ности с помощью различных финансовых манипуляций и теперь с боль-  
шим запозданием был признан правительствами указанных стран<sup>14</sup>. Об-  
суждение этой проблемы само по себе является свидетельством большей

<sup>12</sup> Этот феномен ярко проявился в китайской политике роста (см. Peebles G., 1990).

<sup>13</sup> Например, в Советском Союзе дефицит бюджета, составлявший в 1985 г. около 2%, в 1988 г. достиг 11%.

<sup>14</sup> Первым весьма настойчиво привлек внимание к проблеме сокрытия дефицита советского бюджета И. Бирман (см. Birman I., 1980).

открытости политической жизни<sup>15</sup>. Но, конечно, нельзя все свести к тому, что тайное стало явным. Процесс реформ сам по себе приводит в действие или усиливает факторы, способствующие росту дефицита. Бюджетные дефициты, часто весьма серьезные и трудно устранимые, встречаются и при других системах, как это, например, наблюдалось в течение долгого времени в Соединенных Штатах. И это опять ставит перед нами задачу – определить прежде всего те черты, которые специфически присущи именно данной системе, или, точнее, черты, порождаемые или усугубляемые процессом реформирования социалистической системы.

1. *Потребительские субсидии*. Согласно официальной идеологии классического социализма, патерналистское государство должно заботиться о благосостоянии своих граждан [см. 4.4]. Официальная идеология реформ потихоньку отказывается от этого принципа, и экономическая политика все чаще диктуется стремлением возложить большую часть потребительских расходов на человека, семью или домашнее хозяйство [см. 19.6]. Государство хотело бы освободиться от взятых ранее обязательств и сделанных обещаний, которые оказались непосильными<sup>16</sup>. Оно не может и больше не пытается создавать впечатление, что функционирует как “государство всеобщего благосостояния”. Эти радикальные перемены в идеологии и социальной политике отражаются в бюджетно-налоговой системе (и не только).

Периодически принимаются решения о прекращении дотирования тех или иных видов продовольствия и об уменьшении бюджетной поддержки приносящих большие убытки секторов государственного жилищного хозяйства, общественного транспорта и других услуг. Иногда эти решения выполняются, что приводит к недовольству населения, более или менее резко выраженным протестам, забастовкам и демонстрациям. А иногда власти, наблюдая возрастающее недовольство, воздерживаются от выполнения ими же принятых решений. Те слои населения, которые в результате подобных мер “децентрализации” лишаются ранее полученных прав, возмущены предполагаемым прекращением субсидий и напоминают властям о благосостоянии, обещанном при социализме. Некоторые меры ложатся тяжелым бременем на самых бедных и наименее обеспеченных, то есть на те самые группы, которым эгалитар-

---

<sup>15</sup> К. Кагаловский, который одним из первых в Советском Союзе обратился к этой проблеме, сформулировал ее следующим образом: “В то время (1986 г.) большая часть расходов бюджета финансировалась за счет наращивания бюджетного дефицита, который теперь, по нашим оценкам, составляет 15–17% всех доходов. В эпоху гласности нет смысла продолжать игру в прятки. Но мало открыто признать наличие дефицита. Пора понять огромное значение этой проблемы. Поскольку существование бюджетного дефицита в прошлом тщательно скрывалось, в советской литературе не было единого мнения о его влиянии на экономику” (Kagalovsky K., 1989, p. 450).

<sup>16</sup> Как уже указывалось, в Китае даже при классической системе за счет централизованного бюджета покрывалось меньше социальных расходов, чем в Советском Союзе и Восточной Европе. Часть жилищных и медицинских расходов была возложена прежде всего на предприятия, а остальную часть (особенно в деревнях) несли сами семьи.

ные мероприятия прошлого (дотирование продуктов питания, товаров широкого потребления, дешевых бытовых, транспортных и жилищных услуг, субсидирование образования и здравоохранения) приносили в свое время определенное облегчение жизни<sup>17</sup>. В отдельных случаях государство старается компенсировать уменьшение ценовых дотаций выдачей денежных пособий. В этом случае, очевидно, бюджет лишь частично освобождается от груза якобы отмененных субсидий.

Понятно, что "остаточные" субсидии ложатся тяжким бременем на расходную часть бюджета.

2. *Субсидирование убыточных государственных предприятий.* Взынчивание номинальной заработной платы и удорожание других ресурсов приводят к росту издержек производства, в то время как органы, контролирующие ценообразование, стремятся предотвратить повышение отпускных цен на продукцию. Это, наряду с другими искажениями системы цен и прочими факторами, подрывающими эффективность производства, порождает ситуацию, в которой значительная часть государственных предприятий систематически терпит убытки [см. табл. 21.5, 21.6]. Рост физического объема продукции убыточных фирм усиливает давление на бюджет.

Непоследовательность в решении этой проблемы проявляется на всех уровнях бюрократии. Раздаются предложения закрыть убыточные предприятия, но почти всегда дело кончается тем, что они получают временную передышку благодаря государственным субсидиям<sup>18</sup>. Одним из главных факторов роста давления на бюджет являются мягкие бюджетные ограничения.

3. *Экспортные субсидии.* Высшее руководство экономикой стремится поощрять экспорт, особенно приносящий твердую валюту. По мере ухудшения торгового и платежного баланса по текущим операциям и усугубления проблемы внешнего долга страны [см. 23.6, 23.7] целью экономической политики становится наращивание экспорта любой ценой. Субсидирование экспорта ложится все более тяжелым бременем на бюджет<sup>19</sup>.

4. *Инвестиционные проекты государства.* О перегреве инвестиционной сферы уже говорилось в предыдущем параграфе. Здесь достаточно оста-

<sup>17</sup> Отмена субсидий наносит урон также средним и высшим слоям общества. В некоторых отношениях линия раздела проходит не между "бедными" и "богатыми", а между теми, кто получает и кто не получает определенные льготы (например, между проживающими в дешевых субсидируемых государственных домах и владельцами жилищ, приобретенных ценой больших затрат из собственных скудных средств). Поэтому против отмены субсидий могут выступать и привилегированные группы.

<sup>18</sup> В Польше, например, субсидирование государственного сектора сокращалось очень медленно. Если в 1982 г. на долю подобных субсидий приходилось 47%, то в 1985 г. – все еще 38 % бюджетных расходов (см.: Fallenbuchl Z. M., 1988, p. 126).

<sup>19</sup> Пункты (2) и (3) частично совпадают. В некоторых случаях фирма становится убыточной из-за того, что ее вынуждают осуществлять поставки на экспорт по невыгодным ценам.

Таблица 23.3

**Бюджетные расходы на инвестиции и субсидии  
в некоторых социалистических странах**

Страны и годы	Инвестиции	Субсидии	Инвестиции	Субсидии
	в % к ВВП		в % к общим расходам бюджета	
<b>Венгрия</b>				
1970	11,2	26,2	21,3	49,7
1980	9,6	27,9	16,3	47,1
1987	3,5	18,4	6,5	33,8
<b>Польша</b>				
1982	4,8	20,5	9,1	39,0
1988	5,5	15,1	11,2	31,1
<b>Советский Союз</b>				
1985	8,2	8,7	16,5	17,5
1989	8,9	9,3	17,1	17,9
<b>Вьетнам</b>				
1984	5,9	7,5	23,1	29,5
1988	5,6	8,2	20,3	30,0

*Источники:* Венгрия – Muraközy L. (1989, p. 105, 113, 115); Польша – Nuti D.M. (1990, p. 174); Советский Союз – International Monetary Fund et al. (1990, p. 10); Вьетнам – Gotz-Kozierkiewicz D. and Kolodko G.W. (1990, p. 12).

новиться на его последствиях для бюджета. Хотя в процессе реформ происходит резкое сокращение доли инвестиционных проектов, финансируемых из государственного бюджета, фирмы, осуществляющие инвестиции, по-прежнему стараются получать из него как можно больше ассигнований.

Показатели таблицы 23.3 обнаруживают высокую долю субсидий и финансируемых государством инвестиций.

**5. Расходы на содержание бюрократического аппарата и вооруженных сил.** Периодически принимаются решения о сокращении аппарата партии, массовых общественных организаций и государственной администрации, но из этого мало что получается: каждое звено аппарата стремится к самосохранению в полном составе. Если же какую-то организацию в конце концов ликвидируют, вместо нее появляется другая. Так что с этой стороны нет какого-либо вклада в уменьшение бюджетных расходов.

Трудно получить достоверные данные о расходах на вооруженные силы, так как публикуемые показатели не дают на этот счет правильного представления<sup>20</sup>. По оценкам западных экспертов, в конце 80-х годов военные расходы Советского Союза, Китая и других реформируемых стран были

<sup>20</sup> В мае 1989 г. Горбачев объявил, что военные расходы Советского Союза составили 77,3 млрд. руб. (Правда, 31 мая 1989 г.), или 8,8% ВВП. Это вдвое выше, чем объявлялось раньше, но все же ниже американских оценок (15% ВВП).

заморожены или сокращены. Но даже если это так, потребности вооруженных сил остаются постоянным источником напряженности бюджета.

6. *Обслуживание внешнего долга.* В ходе реформ склонность к наращиванию задолженности внешним кредиторам усиливается [см. 23.6]. Некоторым странам приходится брать кредиты на все более ухудшающихся условиях. Обслуживание долга (выплата процентов и возврат самого займа) становится значительной нагрузкой для бюджета, а в некоторых странах она увеличивается.

Все тенденции, рассмотренные в пунктах (1–6), связаны с бюджетными расходами. Теперь перейдем к тенденциям на стороне доходов.

7. *Налог с оборота.* При классической системе он являлся главным источником налоговых поступлений. В условиях, когда почти весь товарооборот шел по каналам государственной торговой сети, которую легко проверить, сбор данного налога не представлял особого труда. В реформируемой системе этот вид налогообложения становится значительно более проблематичным, поскольку значительная часть товарооборота переходит к частному сектору, контролировать который гораздо труднее или практически невозможно<sup>21</sup>.

8. *Налоговые поступления от предприятий и местных органов власти.* Благодаря децентрализации возрастает доля прибыли предприятий, которую они могут оставить в своем распоряжении, не перечисляя в бюджет. Это важное достижение с точки зрения расширения самостоятельности предприятий, но одновременно значительно уменьшается доходная часть государственного бюджета. Аналогичная перемена происходит и в отношениях с местными органами власти: они также могут оставлять себе большую, чем прежде, часть налогов, собираемых на своей территории. Это не создавало бы никаких проблем, если бы децентрализация расходов шла в ногу с децентрализацией доходов. Но поскольку последняя происходит значительно быстрее, чем первая, данный процесс вносит свой вклад в формирование дефицита бюджета.

---

<sup>21</sup> Налоги на заработную плату существуют и при классической системе, но их автоматически изымают “наниматели” из государственного сектора. Граждане вообще не замечают, что они платят налоги, поскольку и налог с оборота, и подоходный налог собирают за их спиной. В процессе реформ предпринимаются попытки ввести подоходный налог западного типа. Первой страной, которая его ввела, была Венгрия.

Новая венгерская налоговая система создала немало проблем. Хотя одной из ее объявленных целей было преодоление несправедливого распределения доходов, достигнуть ее не удалось. Налог не был совмещен с отрицательным подоходным налогом и поэтому часть населения с низкими доходами стала испытывать еще большие финансовые затруднения. В то же время налог оказался не в состоянии “снять сливки” с доходов преуспевающей группы. Многие из тех, кто не мог или не хотел скрывать свои доходы, предпочли меньше работать, перейти на менее оплачиваемую работу или на менее прибыльные предприятия. Таким образом, налог стал барьером на пути повышения отдачи и эффективности и, следовательно, на пути роста предложения. Другие перевели свою прежде открытую деятельность в “серую” или “черную” сферу, не поддающуюся контролю со стороны налоговых органов [см. 19,5].

9. *Влияние инфляции.* Проблемы инфляции будут рассмотрены ниже, здесь же следует остановиться лишь на ее воздействии на бюджет<sup>22</sup>. По мере усиления инфляции обычно увеличивается и разрыв между темпами роста расходов и доходов бюджета. Сбор налогов требует времени, так что рост доходов бюджета отстает от роста его расходов. Ситуация еще более усугубляется в условиях, когда действует отрицательная реальная процентная ставка: если даже на просроченные налоговые платежи начисляются проценты, они не компенсируют обесценения бюджетных поступлений из-за инфляции.

Хотя данный перечень нельзя считать исчерпывающим, выше были упомянуты девять факторов, которые в тенденции сохраняют или увеличивают бюджетный дефицит. Экономические власти оказались неспособны реагировать на эти трудности с помощью тщательно продуманной бюджетно-налоговой политики. Проходит немало времени, прежде чем руководство всего лишь осознает масштаб проблемы. При классической системе бюрократия привыкла решать все важные вопросы путем планирования физических объемов производственных ресурсов и продукции. Другим сколько-нибудь важным параметром был объем потребительских товаров, поглощаемых – при фиксированной розничной цене – деньгами, находящимися на руках у населения. Финансовые процессы были мало-значительными и им соответственно уделялось мало внимания. Но при реформируемой системе к прежним проблемам неожиданно добавились явления, подобные дефициту бюджета. Освоив искусство планирования физических объемов и прямого бюрократического управления – так, будто она руководила единой, охватывающей все народное хозяйство фабрикой, – бюрократия сбивчиво, по-дилетантски реагировала на бюджетно-налоговые (и, как мы увидим далее, денежно-кредитные) проблемы.

Появляются признаки суеты: осуществляются импровизированные мероприятия<sup>23</sup>, часто отменяются только что установленные правила. Когда же правительство, наконец, осознает опасности бюджетного дефицита, оно обнаруживает своеобразную “бюджетную алчность”. И у предприятий, и у населения складывается впечатление, что государственные финансовые органы хватаются за любую возможность увеличить доход бюджета и избавиться от бюджетных расходов, не задумываясь о политических и социальных последствиях и способности тех, кого эти меры затрагивают, “принять удар”.

Хотя одной из целей реформы является сокращение бюрократического аппарата, персонал финансовых органов увеличивается, проводятся все новые и новые фискальные мероприятия, а система налогов и

---

<sup>22</sup> Не менее важен противоположный эффект: роль, которую дефицит бюджета играет в возникновении инфляции [см. 23.5, 23.6].

<sup>23</sup> Характерным примером может служить начало антиалкогольной кампании вскоре после прихода к власти Горбачева. Принятые меры не могли искоренить алкоголизм, они привели лишь к широкомасштабному нелегальному самогоноварению и к огромной потере доходов бюджета.



субсидий все усложняется. Налоговая служба в реформируемых странах становится одним из наиболее влиятельных звеньев бюрократии.

Какие механизмы координации действуют в органах, ведающих государственными финансами? После того как государственный бюджет составлен и утвержден законодательной властью, его воплощение в жизнь является предметом бюрократической координации при любой системе. Сбор налогов и осуществление выплат происходит чисто административным путем. Совсем другое дело – процесс принятия бюджетных решений; его механизм носит специфически системный характер.

В рамках парламентской политической системы все расходные и доходные статьи бюджета в конечном счете принимаются посредством механизма самоуправления. Это утверждение можно и “перевернуть”: истинное самоуправление возможно лишь при такой системе, где решения об общих доходах и расходах принимаются всем обществом или свободно избранным представляющим его интересы органом.

Механизм самоуправления в классической социалистической системе является чистой видимостью. При данной структуре власти решения о государственном бюджете, в действительности, принимаются той же бюрократической иерархией (или, точнее, ее высшим эшелонам), которая затем их и выполняет. По сравнению с этой ситуацией в реформируемой системе элемент самоуправления, включая роль парламента, несколько усиливается<sup>24</sup>. Тем не менее все основные направления бюджета по-прежнему определяются высшей бюрократией, и в данном отношении мало что изменилось. Поэтому проблема бюджетного дефицита является сферой интересов лишь узкого круга лиц, остающейся вне поля зрения широкой общественности.

## 23.4. Кредитная система и денежно-кредитная политика

*Институты.* Какие механизмы координации или их сочетания действуют в банковской системе реформируемой экономики?<sup>25</sup> Ответить на этот вопрос значительно труднее, чем на аналогичный вопрос, поставленный ранее применительно к бюджетно-налоговой сфере. Что касается бан-

<sup>24</sup> Имеется несколько явных признаков, свидетельствующих о том, что парламент начинает серьезнее относиться к своей ответственности за принимаемый бюджет: возникает дискуссия по поводу точности опубликованных сумм бюджетных расходов на оборону, на содержание аппарата партии, других массовых организаций и государственной администрации; в ходе обсуждения высказываются мнения, существенно отличающиеся от содержащихся в правительственном проекте бюджета. Это означает, что система подошла к порогу перемен в политической структуре, за которым начинается ее революционное преобразование.

<sup>25</sup> Эта проблема подробно рассматривается в следующих работах: *Югославия* – Tyson L.D. (1980), Gedeon S.J. (1985–1986, 1987); *Венгрия* – Tardos M. (1989), Székely I. (1990); *Китай* – Wulf L. (1985), Levy F. et al. (1988), Zhou X. and Zhu L. (1987).

ковской системы современного капитализма, ее деятельность координируется специфическим сочетанием бюрократического и рыночного механизмов. Центральный банк в большинстве стран находится в государственной собственности, а коммерческие банки и другие финансовые институты, работающие на коммерческих принципах, подчиняются многочисленным нормативным актам, установленным государством. На первый взгляд такой же представляется и банковская система реформируемой экономики. Главный канал государственного влияния – вертикальная связь. Она, бесспорно, сильна, но все же складывается впечатление, что менеджеры и чиновники банков самостоятельно работают с деньгами: принимают банковские вклады, предоставляют кредиты, открывают текущие счета, выдают чеки, осуществляют переводы, начисляют проценты, совершают сделки с акциями и облигациями и т.п. Все это свидетельствует о коммерческих операциях, горизонтальных связях и “бизнесе”, иными словами, о наличии рыночной координации.

Такое впечатление усиливают структурные перемены, происходящие в банковской системе в процессе реформ. Появляются тенденции к децентрализации. Некоторые из них связаны с усилением региональной автономии<sup>26</sup> – для каждого региона создаются свои банки; другие – с заменой прежнего единого банка *двухуровневой банковской системой* – с центральным банком “наверху” и независимыми коммерческими банками “внизу”. Так что создается впечатление, что децентрализация сопровождается появлением конкуренции между коммерческими банками<sup>27</sup>.

И все же реальная “коммерциализация” меньше кажущейся. Чтобы обосновать это утверждение, надо более внимательно взглянуть на отношения собственности в банковской системе реформируемой экономики, на мотивацию руководства банков, на их взаимоотношения с другими субъектами системы. Если проанализировать деятельность югославского или китайского регионального банка или венгерского коммерческого банка, окажется, что ни один из них не имеет прямой, бесспорной заинтересованности в прибыли. Государственный банк, подобно любому государственному предприятию в социалистической экономике, принадлежит всем и никому. Его руководители хорошо оплачиваются, но их судьба не связана с судьбой банка. Возможно, они не столь безразличны к прибылям своего банка, как при классической системе, но все же их карьера зависит от бюрократии и им не приходится завоевывать и сохранять доверие реальных собственников. Поэтому они часто вынуждены уступать бюрократическому давлению и пожеланиям центральных и региональных органов государства и партии, а также руководителей наиболее влиятельных фирм.

---

<sup>26</sup> Югославия и Китай особенно далеко пошли по пути создания республиканских и соответственно провинциальных банков.

<sup>27</sup> Венгрия стала первой страной, в которой в 1988–1989 гг. была создана полноценная двухуровневая банковская система (см. Tardos M., 1989).

Хотя имеются достойные внимания перемены, здесь нет возможности специально рассматривать вопрос о том, как прежний классический единый банк выживает в условиях реформируемой экономики, когда происходит частичная децентрализация<sup>28</sup>. В дальнейшем изложении понятия “банк” и “банковская система” относятся (если нет специальных оговорок) ко всему банковскому сектору.

В подлинно кредитной системе процент – это цена кредита. Кредитор предоставляет заем, чтобы получить от сделки прибыль в размере процента, а заемщик подает заявку на кредит в зависимости от того, принесет ли его использование прибыль большую, чем подлежащий уплате процент. На подлинном кредитном рынке изменение реальной ставки процента даже на четверть процентного пункта вызывает какую-то реакцию бизнеса<sup>29</sup>. Между тем, в реформируемых экономиках реальная ставка процента неизменно и намеренно поддерживается на отрицательном уровне [см. 23.2]. Так выясняется, что банковская система в реформируемой экономике – не что иное, как бюро по распределению кредитов, сбору и хранению денег, а не цепь учреждений, работающих на коммерческих, рыночных принципах.

В условиях, когда реальная ставка процента является отрицательной, все, кто получают кредит в банке, кладут в карман небольшой подарок от государства. Любой практический довод говорит в пользу того, чтобы как можно глубже залезть в долг<sup>30</sup>. Спрос на кредит со стороны населения и особенно со стороны государственного сектора систематически значительно превышает его предложение<sup>31</sup>. Ставка процента перестает служить рычагом распределения кредита<sup>32</sup>. Банк вовсе не “продает” кредит по коммерческой линии, в расчете на получение прибыли (в виде процента), он распределяет его в соответствии с некоммуерческими, бюрократическими критериями. И при этом речь не идет об открытых, четких и заранее объяв-

<sup>28</sup> При частичной децентрализации центральному банку становится труднее проводить свою линию, чем прежде, когда достаточно было приказать своему отделению осуществить ту или иную операцию. В сложившихся условиях это способствует усилению тенденции, которая будет рассмотрена ниже, а именно, неуклонному наращиванию кредитования.

<sup>29</sup> Исследование Э. Вархеги (Várhegyi É. 1990a) на основе эконометрического анализа показывает, что в реформируемой венгерской экономике спрос на кредит со стороны государственных предприятий совершенно не зависит от изменений реальной ставки процента.

<sup>30</sup> Такая ситуация возможна и в капиталистической рыночной экономике в период гиперинфляции. Тогда это свидетельствует о сбое в механизме рыночной координации.

<sup>31</sup> Здесь наблюдается то же явление, которые мы рассматривали в связи с рынком товаров [см. 11.2] – спрос адаптируется к ожидаемому предложению. Фирмы имеют различные неформальные связи с банками и не подают заявки на кредит, не имея шансов на их первоочередное удовлетворение. Поэтому, хотя спрос систематически значительно превышает предложение, сумма избыточных заявок на кредит никогда не бывает абсурдно большой. Об этом см. убедительное исследование М. Лацко (Lackó M., 1989).

<sup>32</sup> Без балансирующей роли процента вообще было бы неоправданно использовать термин “рынок кредита”.

ленных критериях; за кулисами работают совсем другие факторы – лоббирование, вертикальная подчиненность, личные связи и коррупция.

Выявление мотивов и сил, определяющих поведение сторон в кредитной сфере, помогает понять финансовые проблемы, возникающие в реформируемой экономике. Постоянное превышение спроса на кредит над его предложением – не единственный фактор, с которым должны считаться кредитные организации; предложение кредита приходится увеличивать под давлением властей и личных связей (и влияний)<sup>33</sup>. В то же время отсутствуют собственнический интерес, реальный мотив прибыли или страх перед провалом в бизнесе, которые могли бы ограничить предложение кредита. В лучшем случае центральный банк пытается остановить или хотя бы сократить кредитную экспансию путем административного нажима; но ему не сопутствует успех, ибо трудно (если не невозможно) ограничить кредитную активность институтов, ведающих коммерческими займами, при отсутствии у них внутреннего к этому побуждения.

За спиной капиталистической кредитной системы стоят столетия практического опыта. За это время сформировался сложный механизм координации работы центрального, принадлежащего государству, банка, с частными (в основном) коммерческими банками и другими финансовыми посредниками, чья самостоятельность небезгранична. В результате возникло специфическое сочетание жестких законодательных и нормативных актов (бюрократическая координация), ориентированных на получение прибыли частных контрактов (рыночная координация) и безупречного делового поведения (этическая координация) – сочетание, которое позволяет центральному банку эффективно влиять на функционирование коммерческих банков<sup>34</sup>. Этот органично развившийся, тонко отлаженный механизм контроля, покоящийся на специфическом комплексе отношений собственности и власти, невозможно “скопировать” и сразу же воспроизвести по команде сверху в национализированной социалистической банковской системе.

До сих пор наш анализ касался кредитных сделок, осуществляемых в рамках банковской системы. Предоставление кредита вне рамок единого банка при классической системе было строжайше запрещено – предприятиям не позволялось предоставлять кредиты друг дру-

---

<sup>33</sup> Один высокопоставленный менеджер югославского банка в частной беседе рассказывал о том, как премьер-министр или кто-то из членов правительства союзной республики неоднократно лично вмешивался, чтобы заставить банк удовлетворить заявку той или иной фирмы. При этом требование звучало столь настойчиво, что не было возможности отказать.

<sup>34</sup> Кстати, и этот механизм работает со множеством ошибок и трений и не раз оказывался неспособным предотвратить серьезный финансовый кризис. Именно финансовый сектор современной капиталистической экономики является сферой, где чаще всего обнаруживается синдром мягких бюджетных ограничений. Наиболее свежий пример этого в Соединенных Штатах – коллапс сберегательно-кредитных ассоциаций, которые пришлось выручать из беды за счет бюджета (то есть налогоплательщиков).

гу. Эта ситуация коренным образом меняется в реформируемой системе, где объем межфирменного коммерческого кредита неуклонно возрастает. Однако лишь меньшая часть такого кредита является результатом добровольных соглашений между двумя фирмами; большую часть составляет вынужденный кредит, когда фирма-покупатель просто не оплачивает счет фирмы-продавца. Часто это происходит потому, что покупатель не получил денег от того, кому продал свою продукцию. Он может принять в качестве средства урегулирования долга вексель фирмы-должника. Просрочка платежей и появление цепи вынужденных займов может вызвать кризис ликвидности у предприятий большей части производственного сектора. В таком случае банковская система вынуждена время от времени вмешиваться, предоставляя им кредит с целью превращения неликвидной межфирменной цепи в ликвидную. Тем временем, однако, векселя обращаются в производственном секторе в качестве “квазиденег”, не позволяя банковской системе по-настоящему контролировать денежную массу<sup>35</sup>.

*Денежно-кредитная политика.* В реформируемой экономике центральный банк не более свободен в осуществлении денежно-кредитной политики, чем при классической системе. Являясь частью центральной администрации, а не самостоятельным органом, он по-прежнему испытывает бюрократическое давление. Его руководство назначается высшими чинами партии и государства, и он обязан подчинять свою деятельность центральным органам.

Здесь необходимо вернуться к проблеме бюджетного дефицита [см. 23.3]. С экономической точки зрения наиболее желательным было бы добровольное кредитование правительства фирмами, общественными организациями и населением. В капиталистической экономике такое кредитование принимает форму покупки данными кредиторами приносящих процент государственных облигаций. В реформируемых социалистических странах данный метод не используется или почти не используется. Вместо этого бюджет кредитруется центральным банком, что в течение долгого времени скрывается от общественности. И не случайно, ибо это означает покрытие бюджетного дефицита покорным центральным банком путем простого печатания денег, что становится одним из главных источников развития инфляционного процесса.

Сделанное нами прежде замечание о некомпетентном проведении бюджетно-налоговой политики вполне применимо и в данном случае. Разработка и осуществление денежно-кредитной политики является

---

<sup>35</sup> Складывающаяся ситуация подробно описана в следующих работах: Tyson L.D. (1977), Gedeon S.J. (1987), Várhegyi É. (1989, 1990b) [см. 21.7]. Например, в Венгрии в 1989 г., по данным Э. Вархеда, общая сумма вынужденного межфирменного кредита превысила  $\frac{1}{3}$  всех предоставленных краткосрочных кредитов. Массовое распространение вынужденного межфирменного кредита связано, в частности, с тем, о чем уже говорилось выше, – с неуважением к горизонтальным контрактам, с отсутствием в их основе экономических, правовых и этических начал.

очень сложным делом, которому нельзя было научиться в условиях классической системы. Отсюда и частые ошибки.

Денежно-кредитная политика в процессе реформ колеблется между двумя крайностями: то она носит жестко ограничительный характер, а то страдает слабостью и вседозволенностью; то она противостоит, а то поддается требованиям сверху и снизу о предоставлении как можно больших кредитов. Но даже если принята политика ограничения денежной массы, в ней имеется множество пробелов. В случае сильного политического, бюрократического давления банковская система пасует и предоставляет кредиты, даже если это несовместимо с последовательным проведением ограничительной политики.

Из двух упомянутых крайностей поведения обычно верх берет вседозволенность. В подобных условиях в экономику поступает слишком много кредитов, а в конечном счете – денег, что приводит к превышению спроса над предложением.

### **23.5. Дефицит и инфляция: внутренняя экономическая взаимосвязь**

Теперь попытаемся дать общий обзор макроэкономических проблем, с которыми сталкиваются реформируемые страны, и их совокупного эффекта. Сделаем это в два приема. Вначале абстрагируемся от внешне-экономических отношений и влияния внешней торговли и иностранных кредитов на ту или иную страну и всецело сосредоточимся на внутренних факторах. Что касается проблем внешней торговли и иностранных кредитов, то они будут рассмотрены в двух следующих параграфах.

Исходной точкой анализа являются дефицит и инфляция в классической системе, которые были рассмотрены в главах 11 и 12. Большая часть сделанных там выводов применима и к экономике, находящейся в процессе реформ, и мы не будем повторяться. Наша главная цель – проследить, как нарисованная там картина меняется в результате реформ.

Экономика выходит из прежнего нормального для нее состояния: резко увеличивается спрос, возникает избыточный совокупный спрос. Все механизмы, подстегивающие спрос, работали и при классической системе, но их ограничивали всевозможные бюрократические тормоза. Реформы, направленные на построение рыночного социализма, ослабили такие ограничения. Давление на заработную плату в сторону ее повышения становится все более эффективным и это подпитывает спрос домашних хозяйств. Испытываемый предприятиями инвестиционный голод усиливается, что повышает спрос со стороны и этого сектора. Побуждения увеличить денежную массу становятся все более сильными. Здесь особо следует упомянуть бюджетный дефицит, который центральный банк финансирует с помощью эмиссии денег.

В классической системе избыточный совокупный спрос способствует зарождению тенденции к росту цен, но ей эффективно противостоит административное ценообразование. В этой связи реформируемая экономика оказывается перед выбором.

1. Она может сохранить преобладающую роль административного ценообразования и противостоять давлению, направленному на повышение цен. В этом случае происходит процесс принудительного сбережения; деньги, которые не на что потратить, накапливаются, и возникает денежный навес. Развивается *подавленная инфляция*. В экстремальной форме это происходило в Советском Союзе в 1990–1991 гг.

2. Она может устранить все или некоторые административные барьеры на пути свободного ценообразования [см. 22.1, 22.4]. Тогда факторы, действующие в сторону повышения цен, высвобождаются и общий уровень цен начинает меняться. Подавленная инфляция полностью или частично переходит в *открытую инфляцию*. В драматической форме это происходило в Польше, Югославии и Вьетнаме, в более слабой форме – в Венгрии. Данные об открытой инфляции приведены в таблице 23.4.

Хотя мотив прибыли не стал главным фактором, определяющим решения фирм, его нельзя считать вовсе недействующим. Прибыль – всегда

Таблица 23.4

#### Уровень инфляции в реформируемых социалистических странах, %

Годы	Китай	Венгрия	Польша	Югославия	Вьетнам
1960–1980	–	3,7	5,0	–	–
1965–1980	0,0	2,6	–	15,3	–
1966–1970	–	–	–	–	2,3
1971–1975	–	–	–	–	0,7
1976–1980	–	–	–	–	21,2
1980	6,0	9,1	9,1	–	–
1981	2,4	4,6	24,4	46	–
1982	1,9	6,9	101,5	30	–
1983	1,5	7,3	23,0	39	74 <sup>a</sup>
1984	2,8	8,3	15,7	57	–
1985	8,8	7,0	14,4	76	–
1986	6,0	5,3	18,0	88	487
1987	7,3	8,6	25,3	118	316
1988	18,5	15,5	61,3	199	308
1989	17,8	17,0	244,1	1256	96

*Источники:* строка (1) – Pryor F.L. (1985, p.123); строка (2) – World Development Report (1988, p. 222–223); *Китай:* 1980–1989 – Sicular T. (1990, table 1); *Венгрия:* 1980–1986 – Bleaney M. (1988, p. 122), 1987–1989 – Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление, Будапешт) (1990, p. 223); *Польша:* 1980–1986 – Bleaney M. (1988, p. 122), 1987–1989 – Kolodko G.W., Gotz-Kozierkiewicz D. and Skrzyszewska-Paczek E. (1990, p. 47); *Югославия и Вьетнам:* Kolodko G.W., Gotz-Kozierkiewicz D. and Skrzyszewska-Paczek E. (1990, p. 23, 77, 79).

<sup>a</sup> Среднее значение за период 1981–1985 гг.

благо для фирмы, ибо процесс выпрашивания субсидий, налоговых поблажек и льготных кредитов весьма неприятен. Так что фирма имеет сильную мотивацию повышать, насколько это возможно, цены на свою продукцию. Склонность к этому значительно сильнее, чем при классической системе, когда план по прибыли занимал второстепенное место среди плановых заданий и не имело особого смысла стремиться к его выполнению.

Централизованная политика ценообразования призвана регулировать относительные цены двумя способами. С одной стороны, центр в определенной последовательности повышает административные цены. С другой – освобождает цены на те или иные товары (или услуги), уступая давлению с мест в пользу их повышения. Какой бы из этих методов ни применялся (как и их сочетание), чередой частичных повышений цен добиться поставленной цели – отладить относительные цены – не удастся. Вместе с тем такой курс становится одним из факторов, вызывающих общий неуклонный рост цен.

3. Несмотря на инфляционный рост цен, он происходит не настолько быстро и не настолько широко (по числу охватываемых товаров и услуг), чтобы восстановить равновесие между спросом и предложением на макроуровне. Быстрому установлению равновесных цен мешает множество ограничений и отсутствие гибкости. Кроме того, государственные предприятия все еще не реагируют по-настоящему на цены, так что их спрос на производственные ресурсы не очень чувствителен к повышению цен. Возникает ситуация, при которой открытая инфляция и дефицит сосуществуют бок о бок. Экстремальное сочетание одновременного наращивания инфляции и дефицита имело место в Польше, что и дало основание назвать совокупность явлений, рассматриваемых в этой главе, “польским синдромом”.

Альтернативные варианты (1) и (2) никогда не осуществлялись в чистом виде. Можно сказать лишь, что в одних странах преобладают подавленная инфляция и дефицит, а в других – открытая инфляция. Вариант развития событий (3), по крайней мере его признаки, то есть сочетание инфляции и дефицита, наблюдается во всех реформируемых экономиках, причем временами в такой форме, когда в отдельных секторах экономики имеет место дефицит, тогда как вся экономика охвачена инфляцией.

Экономике приходится расплачиваться за противоречивость и неоднозначность проводимых реформ. Прежние факторы, стимулирующие неограниченный спрос, связанные все с теми же мягкими бюджетными ограничениями, не устранены, а на них накладываются новые факторы, например, более сильное давление на заработную плату в сторону ее повышения. Между тем ценообразование в той или иной мере уже либерализовано. Таким образом стабильности цен и заработной платы, присущей классической системе, более не существует, а хронический дефицит не ликвидирован. Фактически, если мероприятия реформ особенно плохо продуманы (как в Польше и Советском Союзе), и инфляция, и дефицит становятся все острее и острее.



Рост цен заставляет трудящихся более настойчиво добиваться повышения заработной платы<sup>36</sup>. Удорожание материальных производственных ресурсов вместе с повышением заработной платы приводит к увеличению издержек, порождающему дальнейший рост цен. Возникает хорошо известная *инфляционная спираль*: повышение цен ведет к повышению заработной платы и других издержек, которое, в свою очередь, вызывает рост цен и т.д. В данном случае эффект спирали усиливается самовоспроизводящимися механизмами дефицита. Симптомы дефицита подогревают склонность к накоплению запасов: и предприятия, и домашние хозяйства стараются иметь в запасе дефицитные товары<sup>37</sup>. Это явление иллюстрируют данные таблицы 23.5, которая по своей структуре аналогична таблице 11.7. Они показывают увеличение соотношения между запасами материальных производственных ресурсов и запасами готовой продукции. При классической социалистической системе эта пропорция в 3–4 раза выше, чем в капиталистической экономике. Но в Советском Союзе в начале реформ она оказалась почти в 6 раз выше, чем при капитализме.

Эти два эффекта спирали тесно взаимосвязаны. Хотя частичное повышение цен не блокирует механизмы воспроизводства дефицита, само наличие дефицита создает постоянную причину и повод для повышения цен, что способствует ускорению инфляции. И, наоборот, вероятность повышения цен и ожидание инфляции дают толчок формированию запасов, усугубляющему дефицит<sup>38</sup>. Переплетение этих двух динамических процессов, каждый из которых опасен и сам по себе, может завести экономику в кризис.

---

<sup>36</sup> В этом отношении Польша пошла дальше всех. “Солидарность” до своего прихода к власти добилась индексации заработной платы; за повышением цен автоматически следовало повышение оплаты труда, делая неизбежным ускорение инфляции, переходящей в гиперинфляцию. Легитимность и политическая поддержка последнего реформаторского социалистического правительства были настолько подорваны, что оно не могло противостоять требованию об индексации. Все, что было сказано в этой книге относительно увеличения давления на заработную плату в сторону ее повышения и ослабления сопротивления этому требованию со стороны администрации, происходило в крайней форме.

Ситуация изменилась, когда Польша перешла в постсоциалистическую фазу. “Солидарность” взяла на себя власть и соответственно экономическую ответственность. Ее отношение к индексации изменилось на 180°. Вскоре после прихода к власти она инициировала введение жесткого контроля государства над ростом заработной платы.

<sup>37</sup> Хотя в Югославии преобладала альтернатива (2), то есть открытая инфляция, временами возникал и дефицит. Происходило значительное накопление запасов, продиктованное частично опасением дефицита импортных товаров, а частично инфляционными ожиданиями (см. Gapinski J. H., Skegro B. and Zuehlke T. W., 1987 и Burkett J. P., 1989).

<sup>38</sup> Особенно острый дефицит потребительских товаров возник в Советском Союзе. Обследование почти тысячи товаров – продуктов питания, предметов одежды и домашнего обихода – показало, что только 11 из них всегда имелись в наличии и были доступны. Один из институтов провел опрос потребителей и более 70% опрошенных ответили, что при лучшем снабжении они купили бы больше мяса и мясных изделий, фруктов, овощей и сыра (см. Воронов А., 1990, с. 27 и Бойко Т., 1990, с. 85).

Таблица 23.5

**Соотношение между запасами материальных  
производственных ресурсов и готовой продукции  
в Советском Союзе и некоторых капиталистических странах**

Страны и годы	Соотношение
<b>Советский Союз</b>	
1980	4,8
1981	4,9
1982	4,6
1983	4,6
1984	4,7
1985	4,7
1986	5,2
1987	5,6
1988	5,8
1989	6,2
<i>Капиталистические страны</i> в среднем за 1981–1985 гг.	
Австралия	1,4
Канада	0,9
Соединенные Штаты	1,0
Западная Германия	0,8

*Источники:* данные по Советскому Союзу – Åslund A. (1991, p. 27); данные по капиталистическим странам – таблица 11.7.

Итак, мы рассмотрели новые источники напряженности, возникающей в реформируемых экономиках в процессе отхода от классической системы, и их совокупные эффекты. Здесь нужно лишь добавить, что отход от классической системы порождает и новую контртенденцию, которая противостоит тенденциям, усугубляющим трудности. По мере развития частного сектора он дает все больше и больше продукции, насыщающей спрос, не удовлетворенный предложением со стороны государственного сектора, что повышает адаптируемость всей экономики. Возрождение частного сектора может также способствовать достижению равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Чем шире частный сектор и чем реже административное вмешательство в процесс установления этим сектором цен, уравнивающих спрос и предложение на рынке, тем большую роль он сумеет сыграть в поглощении избыточного спроса.

### 23.6. Внешняя торговля и внешний долг

Во всех реформируемых экономиках происходит процесс наращивания долга перед капиталистическими странами, причем в некоторых из них

размер долга весьма значителен<sup>39</sup>. Это становится для них одной из наиболее серьезных макроэкономических проблем.

Следует избегать любого упрощения и одностороннего объяснения причин данного явления. За последние 15 лет в числе государств, имеющих значительную задолженность, оказалось и немало капиталистических, в том числе несколько латиноамериканских стран. И все же один и тот же результат – внешняя задолженность – может порождаться разным комплексом причин.

Одной из общих причин роста мирового долга явилась готовность кредиторов в 70-е и 80-е годы к широкому предоставлению займов. В задачу этой книги не входит рассмотрение корней данного явления. Но, конечно, когда началась широкая международная кампания предоставления кредитов, предполагалось, что социалистические страны окажутся исправными заемщиками. В конце концов, они всегда были пунктуальны и надежны в прошлом, когда размер займов, предоставленных социалистическим странам, оставался еще незначительным (поскольку Запад не хотел давать, а социалистические страны не хотели брать кредиты).

Когда источники кредита стали обильными, искушение возросло. Почему же рассматриваемые здесь страны не воспротивились этому искушению? Подумаем, есть ли связь между задолженностью и переменами, привнесенными реформами в социалистическую экономику. Склонность к “жизни взаймы” входила в плоть и кровь классической системы [см. 14.3], но тогда были воля и способность противостоять ей. Теперь эти воля и способность значительно ослабли или оказались вовсе утраченными. Одним из объяснений такой перемены является пересмотр внешней политики. Классическая система изолировалась от внешнего капиталистического мира, рассматривая его как враждебную силу, которую следует опасаться. Она боялась разлагающего влияния, которое более тесные связи с этим миром могут оказать на граждан, если те получат возможность лучше узнать жизнь в развитых капиталистических странах и станут сравнивать с ней условия своего собственного существования. Одним из важных политических элементов процесса реформ является частичный отказ от подобной замкнутости или, выражаясь языком китайских пропагандистов реформы, большая открытость Западу.

Такая открытость предполагает укрепление торговых и финансовых связей с капиталистическими странами. При этом реформаторы исходят из уверенности, что подобные связи окажутся взаимовыгодными в целом ряде отношений.

- Ожидается, что увеличение импорта с Запада и развитие других форм экономического сотрудничества будут способствовать ознакомлению с передовой технологией и методами организации и управле-

---

<sup>39</sup> Из обширной литературы по задолженности социалистических стран упомянем в качестве примера следующие работы: Malecki W. and Kolodko G.W. (1990), McKinnon R. (1990b), Zloch-Christy I. (1987).

ния в развитых капиталистических странах, приведут к широкому освоению производственных “ноу-хау”.

- Западные кредиты рассматриваются как средство расширения внешней торговли, дополняющее внутренние ресурсы финансирования. Зарубежные кредиты являются гибким, легко доступным внешним источником, позволяющим быстро оплатить столь желанные поставки импортных товаров.

- Импорт из капиталистических стран помогает расширить экспорт в эти страны, создавая постоянный источник оплаты импорта. Долгосрочные внешние займы считаются полезными для укрепления экспортного потенциала, который быстро окупится, позволяя и вернуть долг, и еще более увеличить импорт.

- Все эти благоприятные взаимовыгодные эффекты будут усилены децентрализацией экономики в ходе реформ, осуществляемых в духе рыночного социализма. Большая самостоятельность предприятий предполагает, в частности, их право вступать в прямые контакты с зарубежными поставщиками и покупателями в обход внешнеторговых фирм, обладавших в прошлом монопольными правами. В любом случае, большая самостоятельность позволит им быстрее адаптироваться к внешним рынкам и как импортерам, и как экспортерам продукции.

Лишь немногие из этих ожиданий сбылись. Но одновременно появились негативные тенденции, взаимодействие которых привело к порочному кругу проблем, связанных с возникновением и затем ускорением процесса накопления долга.

Дело в том, что реформируемым странам не удастся пробиться со своими товарами на капиталистические рынки, в то время как они испытывают все возрастающее давление снизу в пользу увеличения импорта с этих рынков. В предыдущих главах уже были рассмотрены общие причины, по которым полубюрократическая, полурыночная реформируемая экономика остается недостаточно эффективной и гибкой. Здесь добавим лишь то, что непосредственно относится к внешней торговле.

Хотя производственные предприятия отчасти получили право на самостоятельное проведение внешнеторговых операций, они все еще не имеют сильной мотивации к более эффективному экспорту на капиталистические рынки или к более рачительному использованию продукции, импортируемой с этих рынков. Обменные валютные курсы нереалистичны; переоценивая местную валюту, они очень удешевляют импорт, делая в то же время экспорт менее выгодным. Такая ситуация прямо противоположна желательной, если вообще исходить из того, что обменные курсы и внешнеторговые цены оказывают хоть какое-то влияние. На деле же все сказанное относительно слабой чувствительности фирм к ценам вдвойне справедливо, когда речь идет о влиянии обменных курсов и экспортно-импортных цен. “Броня” мягких бюджетных ограничений создает прекрасные условия для того, чтобы отгородиться от внешних воздействий. Если импортные товары дорожают, а экспортные де-

шевают, это дает внешнеторговой или производственной фирме хороший повод требовать вмешательства, компенсирующего потери<sup>40</sup>. Последнее возможно путем изменения таможенных пошлин, применения специальных коэффициентов к обменному курсу, налоговых льгот, ценовых субсидий и т.п. Фирмы, умело использующие конъюнктуру внешних рынков, не получают большого вознаграждения, а фирмы, терпящие при этом убытки, не подвергаются серьезному наказанию.

Устранение бюрократических ограничений и расширение самостоятельности фирм, включая предоставление им права на импорт, позволяют им легче удовлетворить жажду импорта. В то же время мотив прибыли, рыночная конкуренция или бюджетные ограничения недостаточно сильны, чтобы сделать рост экспорта вопросом жизни и смерти для фирм. В этих условиях не приходится удивляться, что большая часть фирм и не прилагает значительных усилий для наращивания экспорта. Даже фирмы, стремящиеся закрепиться на капиталистических рынках, встречают массу препятствий: от бесчисленных бюрократических вмешательств и ограничений до нехватки материальных ресурсов, включая импортные сырье, полуфабрикаты и оборудование. В результате импорт обычно превосходит экспорт, а общая сумма кредитов, взятых для покрытия внешнеторгового дефицита, неуклонно растет.

При такой ситуации возникает опасная тенденция к самовоспроизводству роста задолженности. Чем больше долг страны, тем менее благоприятны условия, на которые она вынуждена соглашаться при получении новых кредитов. Если возникают трудности с обслуживанием долга – возвратом причитающейся к уплате части долга и выплатой процента, – кредитный рейтинг страны снижается, что еще более затрудняет получение новых займов и ухудшает их условия. Хотя первоначально долг начал расти из-за превышения импорта над экспортом, экономика теперь должна добиваться постоянного положительного сальдо внешнеторгового баланса, чтобы иметь возможность обслуживать долг. Лишь немногим из реформируемых стран удалось добиться этого, да и то лишь на какой-то короткий период. Нередко кульминацией процесса является тяжелый кризис платежей, и даже если страна не окажется неплатежеспособной, ей в лучшем случае удастся остановиться у края пропасти.

Эта многозвенная система аргументов дает основания сделать вывод, что реформируемая экономика больше классической склонна к задолженности. Росту задолженности благоприятствуют и перемены, со-

---

<sup>40</sup> Все социалистические страны – и с классической, и с реформируемой экономикой – очень плохо адаптировались к повышению цен на энергоносители. Во второй половине 80-х годов, например, удельный расход энергии на доллар продукции в группе из шести малых восточноевропейских социалистических стран был в два раза выше, чем в Западной Европе. Почти половина восточноевропейской стали была получена энергорасточительным мартеновским способом, от которого Запад к тому времени практически отказался (см. Largentaye B. de, 1990).

Таблица 23.6

**Чистая внешняя задолженность:  
международное сравнение (внешний долг  
в % к экспорту в страны с рыночной экономикой)**

	1984 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.
<i>Реформируемые социалистические страны</i>					
Венгрия	221	307	374	396	349
Польша	433	503	534	545	458
<i>Классические социалистические страны</i>					
Чехословакия	42	50	53	66	62
Румыния	93	97	100	70	33

*Источник:* United Nations (1990a, p. 206).

проводящие реформы в сферах политики и экономики<sup>41</sup>. Наш вывод можно подтвердить и статистическими наблюдениями. В таблицах 23.6 и 23.7 сопоставлены две группы европейских социалистических стран: Венгрия и Польша, вступившие на путь реформ, и Чехословакия и Румыния, твердо придерживавшиеся классической системы<sup>42</sup>. Несомненно, реформируемые страны залезли в долги глубже.

В капиталистических странах ответственность за значительную часть внешнего долга несут частные фирмы. Правительство отвечает лишь за займы, полученные им самим или принадлежащими ему предприятиями, а также за те займы, которые были предоставлены частному сектору под правительственные гарантии<sup>43</sup>. Поэтому и проблема долга, и усилия, необходимые для ее решения, делятся между государством и частным сектором. Наоборот, в реформируемой социалистической экономике, несмотря на некоторую децентрализацию, получение разрешений на внешние заимствования и их обслуживание остаются жестко централизованными. Это означает, что тяготы, возникающие в данной связи, ложатся на высшее руководство и аппарат центрального банка, непосредственно отве-

<sup>41</sup> К 1981 г. Румыния имела огромный внешний долг в 10 млрд. долл., который она смогла полностью погасить к 1989 г. Это было достигнуто путем особо энергичного форсирования экспорта и безжалостного ограничения импорта в ущерб внутреннему потреблению. Лишь исключительно репрессивный режим Чаушеску был способен на это. Ни в одной из квазитолерантных реформируемых социалистических экономик подобное не было бы возможно (см. Teodorescu A., 1990).

<sup>42</sup> Восточная Германия исключена из сопоставления, поскольку ее торговые и финансовые связи с Западной Германией носили особый характер. О западногерманской помощи Восточной Германии см. Lisiecki J. (1990).

<sup>43</sup> Некоторые латиноамериканские страны имеют очень значительный государственный сектор и именно он вовлек их в задолженность. В этом отношении процесс накопления долга здесь напоминает ситуацию в социалистических странах.

Таблица 23.7

**Чистые процентные платежи:  
международное сравнение (в %  
к экспорту в страны с рыночной экономикой)**

	1984 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.
<i>Реформируемые социалистические страны</i>					
Венгрия	17,5	19,0	21,0	20,2	18,8
Польша	43,1	43,7	43,2	42,4	36,8
<i>Классические социалистические страны</i>					
Чехословакия	5,1	4,3	4,6	4,3	4,3
Румыния	10,1	10,0	10,2	5,2	2,8

Источник: United Nations (1990, p. 206).

чающий за рассматриваемую задачу. Фирмы, находящиеся в государственной собственности, не имеют прямого отношения к этой серьезной национальной проблеме и не вовлечены в ее решение – ни одна из них не обанкротится, даже если вся страна окажется на грани банкротства. В конечном счете, однако, децентрализованными становятся и печальные последствия, ибо издержки обслуживания долга несет все общество.

Частный сектор не играет никакой роли ни в увеличении, ни в уменьшении внешнего долга, которым занимаются на правительственном уровне. Реформы не легализуют ни частную внешнюю торговлю, ни внешние валютные сделки между частными фирмами. Но такая деятельность все же имеет место. В результате политической либерализации и открытости Западу все больше людей ездят за границу. Становится легче поддерживать контакты с родственниками и друзьями, проживающими за рубежом, и все больше людей учатся или работают за границей. Поэтому все труднее запрещать гражданам социалистической страны покупать или продавать твердую валюту у себя дома или за рубежом, помешать им продавать отечественные товары за границей, а купленные там – продавать на родине. Это уже не случайные покупки во время официального визита или отпуска за границей. Массовый характер приобретают “шоп-туры” с коммерческой целью. Нередко люди становятся полупрофессиональными дилерами в валютной и внешнеторговой деятельности.

Именно здесь видна вся непоследовательность официальной пропаганды в отношении рыночного механизма. Частные торговые и валютные сделки между гражданами клеймят как спекуляцию, несмотря на то, что в большинстве случаев такие сделки общественно полезны. Ведь в конце концов эта деятельность ведет к росту национального дохода. Благодаря ей, в частности, дела со снабжением населения обстоят лучше, чем показывает официальная статистика торговли и потребления. Даже валютные резервы страны больше, чем по официальным сводкам, ибо зна-

чительное количество валюты, нелегально хранящейся “в чулках”, составляет все же часть национальных резервов. В Венгрии и Польше, где в конце 80-х годов “шоппинг-туризм” был наиболее развит, сотни тысяч людей часть своего времени уделяли внешнеторговой деятельности, тщательно взвешивая, где и что можно дешево купить для последующей перепродажи по более высокой цене. Беда в том, что эта полезная в целом частная деятельность осуществляется в крайне неблагоприятных условиях, поглощая у людей массу сил и времени. На своем пути им приходится преодолевать множество бюрократических запретов, нарушение которых иногда преследуется, а иногда на них смотрят “сквозь пальцы”. Эта игра в кошки-мышки и унизительна, и утомительна.

### 23.7. Дефицит, инфляция и задолженность

В параграфе 23:5 была рассмотрена взаимосвязь между проанализированными ранее макроэкономическими проблемами и их совокупный результат: переплетение дефицита и инфляции. На том этапе мы исключили из объекта исследования внешнеэкономические отношения. Теперь же мы введем их в наш анализ, то есть рассмотрим взаимосвязи между дефицитом, инфляцией и задолженностью.

1. *Дефицит приводит к увеличению импорта.* Дефицитность экономики создает у высшего руководства искушение восполнить нехватку конкретных товаров за счет их импорта с капиталистического рынка. Это – самый простой и быстрый путь, когда требуется ослабить недовольство населения или устранить препятствия к поддержанию производства и инвестиций. Руководители реформируемой экономики прибегают к нему с более легким сердцем, чем это делали их коллеги при классической системе, ибо они больше встревожены проявлениями недовольства со стороны населения и менеджеров фирм и меньше опасаются роста задолженности.

2. *Дефицит затрудняет экспорт.* При существовании рынка продавца производитель не испытывает необходимости искать покупателя на капиталистическом рынке. Не найдя такового, он легко изыщет возможности сбыта на отечественном рынке и на рынках своих социалистических торговых партнеров, тоже испытывающих хронический дефицит. Этот ослабляющий стимулы к экспорту эффект хронического дефицита сохранился во всех секторах реформируемой экономики, где существует рынок продавца.

3. *Задолженность приводит к дефициту.* Столкнувшись с проблемой наращивания долга, руководители экономики вынуждены прибегнуть к административным мерам, направленным на сокращение импорта и форсирование экспорта в капиталистические страны. Они принимают соответствующие постановления, размещают государственные заказы либо даже прибегают к прямому нажиму. Проблемы с платежным балансом по текущим операциям принадлежат к числу главных при-



чин, порождающих попытки восстановить дореформенный механизм и сохранить контроль на микроуровне [см. 21.4]. Бюрократическое вмешательство сопровождается возобновлением или даже обострением дефицита тех товаров, которые до этого импортировались. Дефицит может усилиться и потому, что товары, предназначавшиеся ранее для внутреннего потребления, направляются на экспорт.

4. *Задолженность ведет к инфляции.* Здесь возникают причинно-следственные связи двух видов. С одной стороны, руководители экономики, если они рационально реагируют на дефицит торгового и платежного баланса по текущим операциям и на растущую задолженность, вынуждены девальвировать национальную валюту. Это удорожает импорт, способствуя развертыванию инфляционной спирали “издержки–цены”. С другой стороны, обслуживание долга требует больших затрат средств из бюджета и/или золотовалютных резервов центрального банка. Эти расходы покрываются обычно печатанием денег, то есть инфляционным способом.

Представленный обзор взаимосвязанных эффектов, конечно, неполон, но он достаточен, чтобы показать: три экономические проблемы – дефицит, инфляция и задолженность, – серьезные сами по себе, усиливаются и своим взаимодействием. По мере усиления их взаимодействия экономика может достичь критического состояния. Именно это произошло в Польше в 1988–1989 гг., когда инфляция перешла в гиперинфляцию<sup>44</sup>, товарный дефицит стал всеобщим, а рост задолженности поставил страну на грань банкротства.

Польский пример, как подчеркивалось во введении к главе, это крайний случай. Но неблагоприятное взаимодействие трех опасных тенденций – к росту дефицита, инфляции и задолженности – можно наблюдать повсюду, где они существуют по отдельности.

## 23.8. Уровень жизни

Влияние реформ и сопровождающей их макроэкономической напряженности на уровень жизни неодинаково в разных странах и в разные периоды. Кроме того, в любой стране и в любое время оно неодинаково для различных слоев населения. Здесь придется ограничиться рассмотрением немногих явлений, имеющих достаточно общий характер.

Выигрывают в основном те, кто получает дополнительные доходы благодаря работе в частном секторе. В Китае это – несколько сотен миллионов крестьян плюс несколько десятков миллионов горожан, которые

---

<sup>44</sup> Польская гиперинфляция приобрела особый размах перед принятием стабилизационных мер в 1990 г. С декабря 1988 г. по декабрь 1989 г. потребительские цены возросли на 636% (см. Lipton D. и Sachs J., 1990, p. 105).

В инфляционный водоворот в 1989–1990 гг. угодила и советская экономика. Об этом см. работы, упомянутые в сноске 2, а также Гайдар Е. (1990).

посвятили себя частному бизнесу вне сельского хозяйства – целиком либо в дополнение к работе в государственном секторе. Когда писалась эта книга, в Советском Союзе насчитывались миллионы людей, занятых в “кооперативном” (фактически, частном) секторе. Аналогичная картина наблюдалась и в других реформируемых экономиках. Материальное благосостояние этих людей значительно повысилось.

В некоторых реформируемых странах улучшилось положение со снабжением, от чего в выигрыше оказалось все население. Источников такого улучшения несколько. Один – возрождение и расширение частного сектора. Например, невиданный бум в китайском сельском хозяйстве не только изменил к лучшему жизнь крестьянства – он почти сразу же улучшил продовольственное снабжение горожан. Все, кто имел доступ к плодам деятельности официального и неформального частного сектора, не преминули воспользоваться этим, ибо государственный сектор не мог удовлетворить все потребности. Каждый рубль или форинт дохода, полученного частным сектором в обмен на потребительские товары или услуги, означает, что потребление населения также возросло на рубль или форинт.

Другой источник повышения уровня жизни населения – определенный сдвиг в приоритетах экономической политики в пользу текущего потребления домашних хозяйств или в пользу инвестиций в сферы, обслуживающие население (жилищное хозяйство, здравоохранение) [см. 23.2]. Положительный эффект может также иметь увеличение импорта потребительских товаров. Кроме того реформы, осуществляемые в духе рыночного социализма, несколько расширяя самостоятельность государственных предприятий и создавая бóльшие возможности для развития горизонтальных рыночных отношений, в определенной мере улучшают качество и ассортимент товаров.

В этом отношении наибольших успехов добилась Венгрия. Благодаря воздействию вышеупомянутых факторов уровень жизни значительных слоев населения существенно и неуклонно повышался в течение примерно 15 лет. Почти то же самое можно сказать о Югославии и Китае. Да и в других реформируемых странах наблюдались хотя и более скромные, но все же заметные (пусть даже частичные) улучшения.

Однако даже в относительно успешно реформируемых странах указанная тенденция к улучшению рано или поздно прекращается (а в менее успешно реформируемых странах она по-настоящему и не возникает). Ни одной из стран не удалось избежать макроэкономических трудностей, рассмотренных в данной главе. В течение какого-то времени эти трудности находятся как бы в латентном состоянии либо сознательно замалчиваются руководством (или, что еще хуже, руководство принимает какие-то краткосрочные меры, которые лишь отодвигают трудности, усложняя в конечном счете решение неизбежно возникающих проблем).

При классической системе потребление является остаточным элементом макроэкономического распределения. При возникновении трудностей уровень жизни просто безжалостно снижают, не затрагивая ка-

питаловложений и военных расходов и не прибегая к внешним заимствованиям. Бюрократия может действовать подобным образом, поскольку тоталитарная власть над обществом и жесткие репрессии исключают какое-либо выражение протеста.

В условиях реформируемого социализма подобное решение не столь очевидно. Благодаря определенной либерализации и гласности население получило возможность выражать свое недовольство. Руководителям страны представляется, что нужно избегать усиления подобных настроений. Реформу начали с обещаний положить конец лишениям, порожденным классической системой, и улучшить жизнь народа. Поэтому руководство страны не может автоматически прибегать к прежним методам сокращения потребления, когда над экономикой начинают сгущаться тучи. Оно должно предпринять что-то иное.

Поиск выхода руководство обычно не начинает с сокращения военных расходов<sup>45</sup>. Это оставляет две возможности: сократить инвестиции или обратиться к внешним кредитам. Такие меры позволяют какое-то время продолжать наращивать потребление (хотя и медленнее). Если же потребление не растет, то оно, по крайней мере, и не падает, а если падает, то во всяком случае, не очень резко. Программы, направленные на улучшение уровня жизни, содержат все меньше и меньше обещаний, но и эти более скромные обещания остаются в значительной мере невыполненными.

Сказанное тем более верно, что оба метода, с помощью которых руководство пытается предотвратить резкое падение уровня жизни, в долгосрочной перспективе перечеркивают друг друга. Сокращение капиталовложений подрывает основу будущего роста и рано или поздно приводит к стагнации или спаду производства. Поскольку бюрократические ограничения инвестиционной деятельности сохраняются, напряженность в этой сфере все более усиливается. Стоимость даже самых неотложных инвестиционных проектов постоянно превышает имеющиеся ресурсы. Перечень нерешенных задач растет. Отраслевая и региональная бюрократия, не получая справедливую, по их мнению, долю инвестиционного “пирога”, пополняет ряды недовольных.

Дилеммы “инвестиции или потребление” можно избежать, если увеличивать и то, и другое, обратившись к зарубежным ресурсам. Такой подход явился, по крайней мере частично, основой успеха, достигнуто-

---

<sup>45</sup> Сокращение военных расходов началось лишь в 80-е годы. Нарастающие внутренние экономические трудности заставили Советский Союз проявить большую готовность к достижению соглашений и отказаться от ряда прежних позиций. В основе лежал расчет на использование ресурсов, которые удастся высвободить благодаря сокращению военных расходов. Что касается восточноевропейских стран, то до тех пор, пока они оставались в военной зависимости от Советского Союза, для уменьшения своих военных расходов им необходимо было его согласие. Иначе говоря, указанное перераспределение ресурсов могло происходить лишь параллельно в Советском Союзе и в других социалистических странах, находящихся с ним в военном союзе.

Фактически, однако, неизбежен большой временной лаг между сокращением военных расходов и переключением высвободившихся ресурсов на гражданское потребление.

го Венгрией в 70-е годы, когда она вступила в полосу, казалось, длительного роста благосостояния, ибо часто упоминаемый теперь “гуляшный коммунизм”, или “социализм с холодильниками”, финансировался в значительной мере западными кредиторами. Внешние заимствования помогли и другим реформируемым странам предотвратить перерастание внутренних макроэкономических затруднений в значительно большее, чем реально произошло, падение уровня жизни. Но, как уже говорилось ранее в данной главе, в долгосрочной перспективе проблема лишь усугубляется: начинается, а затем и ускоряется процесс накопления внешней задолженности. В конечном счете бремя обслуживания долга ложится на общество, которому приходится в еще большей степени сокращать свое потребление.

Для попыток сдержать нарастание макроэкономической напряженности характерна еще одна черта. Ограничение или падение уровня реального потребления никогда не сопровождается снижением номинальной заработной платы; вместо этого власти предпочитают явно или скрытно повышать потребительские цены. Одна из причин подобного поведения заключается в том, что инфляция, пока она не очень велика (выражается однозначной цифрой), представляется политикам менее опасной, чем открытое снижение номинальной заработной платы.

Инфляция вполне совместима со стагнацией среднедушевого реального потребления и, возможно, даже с некоторым его повышением. В то же время она неизбежно приводит к перераспределению реальных доходов: одни слои населения могут защитить свои экономические интересы, другие (пенсионеры, рабочие и служащие с фиксированной заработной платой и слабыми позициями в торге с нанимателями) оказываются перед лицом неизбежного и неуклонного снижения уровня жизни. Растущее неравенство доходов усиливает социальную напряженность<sup>46</sup>.

Макроэкономические проблемы, рассмотренные в данной главе, непосредственно вытекают из коренных особенностей системы и в значительной мере порождены самой реформой. Не существует волшебной палочки, которая в рамках господствующей системы смогла бы устранить эти проблемы. Все используемые подходы (сокращение инвестиций, привлечение внешних займов и т.п.) дают лишь отсрочку. Сами же проблемы остаются и в дальнейшем проявляются с еще более разрушительной силой.

Руководители реформируемых стран не отдают себе отчета во взаимосвязанности этих эффектов. И главная проблема не в их недостаточной компетентности<sup>47</sup>, а в наличии идеологического барьера. Чем твер-

---

<sup>46</sup> Анализ процесса нарастания социальной напряженности и увеличения неравенства доходов в условиях реформируемого социализма см.: Zaslavskaya T. (1990) и Ferge Z. (1988).

<sup>47</sup> В некоторых странах и в некоторые периоды и с этим не все ладно. Руководители экономики, взращенные на официальных доктринах, не могут понять, что финансовые процессы и возникающие макроэкономические затруднения взаимосвязаны и являются результатом их собственных действий.

же человек верит в социалистическую систему, тем меньше он способен увидеть, что все усугубляющиеся трудности являются порождением самой системы. Коммунистических лидеров, которые в начале процесса реформ обещали людям улучшение жизни, а потом под давлением нарастающих трудностей все дальше и дальше откладывали выполнение этих обещаний, нельзя обвинить в циничном желании обмануть народ. Они искренне убеждены (хотя, пожалуй, эта убежденность постепенно слабеет), что затруднения носят временный, преходящий характер<sup>48</sup>.

Ухудшение настроений в обществе вызвано не только очевидным фактом чрезвычайно плохого состояния экономики. Оно еще более подпитывается разочарованием в обещаниях руководства. Каждое невыполненное обещание подрывает доверие. Нарастание макроэкономических трудностей, стагнация или падение уровня жизни и утрата руководством доверия населения подготавливают почву для революционных перемен.

Революция станет неизбежной, когда власти предрекшие сами окончательно утратят веру в свою способность преодолеть углубляющиеся проблемы. Или же когда массы в своем недовольстве отвернутся от системы и сломят ее, несмотря на сопротивление руководства.

### **23.9. Макроэкономическая напряженность в постсоциалистической системе: предварительные соображения**

Постсоциалистическая система, заменив социалистическую, модифицированную процессом реформ, наследует макроэкономические проблемы, описанные в данной главе. В государственном секторе экономики продолжается давление в пользу повышения заработной платы. Ситуация в инвестиционной сфере остается напряженной. Государственный бюджет характеризуется дефицитом. Спрос на кредиты превышает их предложение, существует сильное давление на денежную массу в сторону ее необоснованного увеличения. Инфляция продолжается и временами даже ускоряется. В некоторых сферах ощущается сильный товарный дефицит. Торговый баланс с капиталистическими странами находится в плачевном состоянии. Государственный долг велик и продолжает расти.

Население радо политическим переменам к лучшему, связанным со сменой системы, но его экономическое положение не может измениться в одночасье. Оно устало от прошлого и с трудом верит в новые программы, даже если они приняты в совершенно иной политической системе.

---

<sup>48</sup> Вот цитата из новогоднего обращения Горбачева: "И все же экономическая реформа еще не заработала на полную мощность. И полученные результаты не могут нас удовлетворить. Дают о себе знать все еще непреодоленные дефициты и другие трудности в повседневной жизни... Нам предстоит многое сделать в будущем году, чтобы решительно изменить в экономике ситуацию к лучшему. И эти изменения придут." (Правда, 1 января 1989 г.)

Молодая демократия наследует от прежней системы все макроэкономические трудности и с самого начала сталкивается с дилеммами, которые та система не сумела решить. Следует ли пойти на ряд постепенных шагов, рассчитанных на длительный период времени, или надо сразу и решительно приступить к осуществлению “пакета” мер, направленных на обеспечение всеобъемлющей макроэкономической стабилизации, наведение порядка в контроле над заработной платой, ликвидировав бюджетный дефицит, ограничив предоставление кредита, высвободив цены и введя одновременно конвертируемость национальной валюты?

Если революции не предшествовал процесс реформ и социализм просуществовал в своей классической форме до самого конца, часть проблем, описанных в данной главе, на первом этапе постсоциалистических преобразований может отсутствовать или проявится менее остро. Как мы видели, классическая система с ее репрессивным режимом и бюрократическими ограничениями способна лучше противостоять неблагоприятным тенденциям, чем наполовину либеральная, наполовину репрессивная реформированная система. Приходится считаться с возможностью, что макроэкономические проблемы, которые прежние правительства Чаушеску, Живкова и Гусака подавляли жесткими мерами, после революции начнут проявляться и в этих странах<sup>49</sup>.

Именно потому, что управление государством в будущем окажется в руках демократических сил, существует опасность, что они не сумеют с должной твердостью противостоять негативным тенденциям, порождаемым экономикой, где все еще доминирует государственный сектор. Весьма вероятно, что давление в пользу повышения заработной платы усилится, инфляция ускорится, а внешний долг возрастет. Можно также ожидать, что в этих странах возникнет широкомасштабная безработица, к которой общество не готово. При социалистической системе, где полная или почти полная занятость считалась сама собой разумеющейся, появление данной проблемы вызовет у работников шок – и в материальном, и в психологическом отношении. Помимо этого, общество не располагает еще институтами, призванными иметь дело с безработицей, например, регистрирующими тех, кто ищет работу, выплачивающими им пособия, занятыми переобучением и переориентацией их на новые рабочие места.

Здесь мы намерены только привлечь внимание к вероятным проблемам и опасностям, да и то лишь к таким, которые в макроэкономике постсоциалистической системы появятся в качестве наследия прежнего режима. Исследование вопроса о том, как новая система может преодолеть эти трудности, находится за пределами задач, стоящих перед данной книгой.

---

<sup>49</sup> Здесь не упомянута Восточная Германия. Хотя главные черты (“прыжок” из классического социализма в постсоциалистическую стадию) в данном случае сходны, конкретные обстоятельства перехода в рамках объединенной Германии являются уникальными.

**ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ**

В предыдущих главах поочередно были рассмотрены наиболее типичные тенденции, которые получают развитие в процессе отхода от классической системы. Теперь пора сделать несколько замечаний о взаимосвязи между этими тенденциями. Обобщение и оценка процесса реформ будут сделаны с нескольких точек зрения. Наконец, в заключение этой книги, посвященной социалистической системе, постараемся предсказать дальнейшие преобразования, которые последуют после смены этой системы.

**24.1. Глубина и радикальность перемен и главная линия причинно-следственных связей**

Чтобы лучше понять дальнейшее, читателям стоит еще раз обратиться к рисунку 15.1, на котором схематически изображена главная линия причинно-следственных связей между основными свойствами классической системы, а также к параграфу 16.2, где для анализа пути, пройденного от классической системы, были использованы два показателя – глубина и радикальность перемен. С помощью этого аналитического аппарата представим в таблице 24.1 главные тенденции, рассмотренные в предыдущих главах.

В верхней части таблицы приведена тенденция к “совершенствованию” управления, которой присвоен нулевой номер. С точки зрения глубины перемен она направлена на среднюю часть цепи причинно-следственных связей, то есть на модификацию механизмов координации и управления, но даже и в этой области не меняет важнейших свойств классической системы. Хотя официальная пропаганда выдает эту тенденцию за проявление реформ, ее истинный смысл заключается в консервации существующей классической системы.

После того как в таблице отмечена такая псевдореформаторская тенденция, мы переходим к подлинным процессам реформ, которым присвоены порядковые номера 1–6. В таблице они расположены по степени их глубины.

Тенденция (1) – политическая либерализация – затрагивает самое важное звено цепи причинно-следственных связей: существенным образом меняются структура власти и идеология классической системы. Эта тенденция важна не только сама по себе, она является не переменным условием сколько-нибудь значительных изменений во всех других сферах. До тех пор, пока у власти находится коммунистическая партия, система может отойти от своей классической модели лишь в том случае, если сама партия осуществит преобразования или, по меньшей мере, будет

Таблица 24.1

**Глубина и радикальность перемен**

Тенденция	Глубина перемен (согласно рисунку 15.1)	Степень радикальности перемен
0. "Совершенствование" управления	Блок (3): координация	Заметных перемен не наблюдается
1. Политическая либерализация	Блок (1): власть и идеология	Невысокая или средняя
2. Подъем частного сектора	Блок (2): собственность	Высокая, но лишь в узком сегменте экономики
3. Самоуправление	Блоки (3) и (4): координация и поведение	Средняя
4. Рыночный социализм	Блоки (3) и (4): координация и поведение	Невысокая или средняя
5. Реформа ценообра- зования	Блоки (3) и (4): координация и поведение	Невысокая
6. Макроэкономическая напряженность	Блоки (4) и (5): поведение и долгосрочные экономические явления	Средняя

терпимой к ним. В этом случае она либо внесет соответствующие изменения в официальную идеологию системы, либо просто постарается не заметить явлений, вошедших в противоречие с ее идеями.

В процессе реформ политическая структура меняется незначительно – либерализация непоследовательна и неполна. Не происходит всеобъемлющих и последовательно радикальных преобразований и в других сферах, ибо сохраняется главная черта прежней классической системы – власть коммунистической партии. Хотя монополия на власть поколеблена, и официальная идеология начинает размываться, они остаются достаточно сильными, чтобы блокировать сколько-нибудь последовательную, полную трансформацию в других элементах системы.

Тенденция (2) – подъем частного сектора – вносит радикальные перемены во второе по значению звено – отношения собственности (блок 2), хотя и в весьма узком секторе экономики. Это – самое главное из множества явлений, связанных с экономической реформой, поскольку оно знаменует подлинные, а не мнимые перемены.

В секторе, где в основе хозяйственной деятельности лежит частная собственность, появляется элемент, чуждый социалистической системе, не совместимый с другими ее частями. Хотя политическая система стала либеральнее, она не может и не хочет мириться со свободным развитием частного сектора, опутывая жесткими ограничениями его функционирование и расширение.



Тенденция (3) – самоуправление – также вносит изменения в отношения собственности (блок 2), но они значительно менее радикальны, чем перемены, связанные с возрождением частного сектора. В блоке (3) введение самоуправления влечет за собой существенные сдвиги в формах координации и ослабляет (пусть частично) централизацию управления.

И само происхождение самоуправления (введение его по решению бюрократии сверху), и повседневная деятельность связывают эту тенденцию со структурой власти, которая незначительно отличается от своего классического варианта.

Тенденция (4) – реформы, воодушевленные идеями рыночного социализма, – вызывает серьезные изменения в блоках (3) и (4), то есть в механизме координации. Однако остается фактом, что связанные с этой тенденцией проекты реформ не ставят под сомнение главную характеристику блока (1) – монополию коммунистической партии на власть или главную характеристику блока (2) – преобладание общественной собственности. Суть идеи – увязать общественную собственность с рыночной координацией в рамках господствующей политической структуры. Командная экономика полностью или частично демонтируется, усиливая самостоятельность предприятий, находящихся в общественной собственности.

Поскольку речь зашла об осуществлении проекта рыночного социализма, заметим: самим своим появлением этот проект обязан тому, что из официальной идеологии, пусть неохотно, но все-таки исключили важную классическую доктрину о превосходстве планирования и бюрократической координации над рыночной координацией и их способности заменить рынок. В рамках данного проекта бюрократия должна отказаться от своего излюбленного инструмента – приказа, а высший эшелон иерархии – уступить некоторые области принятия решений функционерам более низкого уровня.

К сказанному выше необходимо добавить следующее. Официальная идеология оказалась неспособна последовательно усвоить идеи социализма, основанного на рыночной экономике. Но еще важнее то, что высший слой бюрократии не может и не хочет отречься от своего господства над государственным сектором. При существующей политической структуре не избежать бюрократического контроля на микроэкономическом уровне, постоянного вмешательства в дела предприятий и преобладания вертикальной подчиненности над горизонтальной зависимостью от рынка. До тех пор, пока характерные черты блоков (1) и (2) остаются в основном неизменными, не может произойти радикальных перемен и в блоках (3) и (4). Проект рыночного социализма нельзя осуществить последовательно, методы его реализации неизбежно будут противоречивыми.

Тенденция (5) – череда частичных реформ ценообразования – приносит изменения в блоки (3) и (4). Необходимость проведения таких реформ связана с тенденциями (1–4). Не претендуя на полноту перечня, упомянем несколько типичных причинно-следственных связей. Идеологические перемены приводят к отмене некоторых видов субсидий,

продиктованных патерналистскими соображениями, что отражается на ценах. Возрождение частного сектора сопровождается появлением рыночных цен в некоторых сегментах экономики. Перемены, связанные с идеей рыночного социализма, дают предприятиям большую свободу в установлении цен и усиливают потребность в ценообразовании, обеспечивающем рыночное равновесие.

Здесь, как и в отношении тенденции (4), можно сделать некоторые дополнительные замечания. Многие элементы официальной идеологии остаются незыблемыми, и это означает сохранение многих прежних нерыночных принципов ценообразования и налогообложения. Бюрократия не хочет отказываться от власти, источником которой является централизованное установление цен государством в широких сферах экономики. Между органами, управляющими экономикой, и предприятиями по поводу цен непрерывно ведется вертикальный торг, а деятельность частного сектора, для которого естественной формой цены является рыночная цена, все еще ограничена узкой областью.

Политическая либерализация, хотя и частичная, позволяет населению выражать недовольство. Политический климат таков, что руководство не может решиться на осуществление всеобъемлющей либерализации цен или, при сохранении высокой степени административного ценообразования, провести по крайней мере широкую реформу цен. Это объясняет, почему данная тенденция ограничивается чередой частичных мер, инфляционных по своему характеру, но неспособных создать рациональную, уравнивающую рынок систему цен.

Тенденция (6) – усиление макроэкономической напряженности в процессе реформ – разворачивается в блоках (4) и (5), то есть связана с поведением хозяйствующих субъектов и долгосрочными экономическими явлениями. Ряд аналогичных проблем (инфляция, рост задолженности) возникает и при других системах. Но здесь следует подчеркнуть, что именно процесс реформ, приводя в действие специфические механизмы, усугубляет некоторые трудности: давление на цены в сторону их повышения, инвестиционный голод, дефицит бюджета, инфляцию, хронический дефицит товаров и задолженность. В логике схемы 15.1 это означает, что основные явления, возникающие в процессе реформ в блоках (4) и (5), можно в значительной мере объяснить изменениями, которые произошли в блоках (1), (2) и (3).

Краткий обзор семи тенденций подтверждает общий теоретический вывод [см. 15.5], что главная линия причинно-следственных связей направлена от блока (1) к блоку (5), то есть от структуры власти и идеологии к долгосрочным экономическим явлениям. В конечном счете решающей остается сфера политической власти и идеологии. Именно в ней заложен “генетический код” социализма [см. 15.3], под влиянием которого и сформировалась классическая система. Блок (1) может оказывать сильное, даже отчаянно-агрессивное сопротивление, стремясь максимально сохранить свои изначальные классические черты. Глубокое, радикаль-

ное и стойкое изменение всего организма возможно только после смены генетического кода. Понимание положения в блоке (1) дает наиболее важный инструмент для анализа ситуации во всех остальных блоках, для выявления факторов, способствующих и препятствующих процессу реформ. Из приведенного выше обзора следует также, что весьма важную (хотя и вторичную) роль в анализе играют отношения собственности.

Заканчивая рассмотрение классической системы, мы задались вопросом: чем можно подтвердить правильность причинно-следственных связей, представленных в главе 15? И тогда же в качестве главного предложили тест на соответствие изменений, реально происходящих в системе, выводам, сделанным на основе теории. Хотя процесс реформ и постсоциалистических преобразований, если говорить в целом о группе социалистических стран, еще далек от завершения, наблюдаемые до настоящего времени факты подтверждают правильность теоретически сформулированной цепочки причинно-следственных связей.

Хотя главная линия этих связей идет от блока (1) к блоку (5), от самых глубоких причин к более поверхностным, имеют место и обратные воздействия, побочные реакции и влияния. Приведем лишь три примера.

Тенденции реформ в некоторых отношениях увеличивают свободу действий отдельных лиц, групп и организаций. Это относится к независимым политическим движениям, общественным объединениям, частному бизнесу, местным органам власти, самоуправляемым и государственным предприятиям, которые обрели большую самостоятельность в соответствии с идеями рыночного социализма, и т.п. Появляются различные сочетания самостоятельности и подчиненности, но в их рамках элемент самостоятельности в результате реформ усиливается, и по мере того, как это происходит, тоталитарная власть центрального руководства ослабевает. В многонациональных странах возникают и набирают силу национальные движения. Когда элемент самостоятельности достигает определенной степени развития, процесс становится самодовлеющим; поводя, с помощью которых бюрократия могла по собственному усмотрению управлять любой организацией и любым человеком, выскальзывают из ее рук.

Другой пример обратной связи – импульсы, которые макроэкономические трудности дают развитию частного сектора. Частных предпринимателей привлекает возможность получать большие прибыли благодаря существованию дефицита в тех областях, где государственный сектор не в состоянии удовлетворить спрос, а частному сектору дозволено функционировать (или, по крайней мере, где частное предпринимательство не наказуемо).

И, наконец, третий и, пожалуй, особенно важный пример обратной связи – инфляция, дефицит и стагнация или падение уровня жизни усиливают социальное недовольство. Экономическая напряженность порождает напряженность политическую, доходящую до забастовок и демонстраций. В конечном счете экономический кризис вызывает кризис политический, который ведет к коренным, революционным изменениям.

Но в целом, как бы ни были важны эти взаимосвязи, не они задают главное направление каузальности – их можно считать реакциями на главные причинные эффекты или результатом взаимодействия с ними. Некоторые другие эффекты, противостоящие главной линии, будут рассмотрены в следующем параграфе.

Следует отметить, что последовательность, в которой указаны тенденции (1–6) и которая нашла отражение в расположении глав в книге и в итоговой таблице 24.1, совпадает с логикой взаимосвязей. Другое дело – реальный исторический порядок, в котором следуют события реформ. Как уже подчеркивалось [см. 16.4], в этом отношении изучение хода дел в реформируемых странах обнаруживает мало закономерностей. В Китае, например, реформа собственности, затронувшая несколько сотен миллионов крестьян, была осуществлена в самом начале отхода от классической системы, когда изменения в политической сфере были еще совсем незначительны. Наоборот, в Советском Союзе в течение ряда лет на политической сцене происходили драматические перемены, но в эти же годы были сделаны лишь робкие шаги в преобразовании отношений собственности.

И все же одну закономерность, которая дедуктивно выводится из нашей линии аргументов, пожалуй, можно отметить. Прежде чем руководители коммунистической партии решатся на отход от классической системы или смирятся с неизбежностью такого развития событий, их взгляды должны значительно измениться. В этом смысле исходную точку отхода всегда нужно искать в блоке (1), в общем контексте мер, принятых “наверху” по собственной инициативе или под давлением “снизу”. Если коммунистическая партия упрямо сопротивляется любым переменам, она либо подавляет все попытки осуществить такие перемены (как, например, на Кубе или в Северной Корее в 1990 г.), либо провоцирует настоящую революцию, которая делает излишней всю стадию постепенных реформ (Чехословакия, Восточная Германия и Румыния в 1989 г.)<sup>1</sup>.

## 24.2. Непоследовательность тенденций реформ

Классическая система образует единое целое [см. 15.2]. Между ее элементами существует сродство, они взаимно дополняют и притягивают друг друга. Чисто теоретически, она напоминает здание, в котором все блоки подогнаны один к другому. Это здание может быть тюрьмой, где решетки надежно отделяют его обитателей от внешнего мира, замки

---

<sup>1</sup> В случае Чехословакии и Восточной Германии упорное сопротивление переменам со стороны властей было в конце концов сломлено благодаря четкой позиции советского руководства. Горбачев проинформировал их, что отныне они не могут рассчитывать на советские танки для подавления возможных волнений, что прошлые военные интервенции в Восточной Европе не повторяются.

крепки, надзиратели могут следить через глазок в двери камеры за порядком, а заключенные и стукачи послушно делают свое дело.

Реформы разрушают такую целостность классической системы, но оказываются не в состоянии установить вместо нее новый порядок<sup>2</sup>. Старые закономерности действуют лишь частично, а новые устойчивые закономерности никак не сформируются, не окрепнут. Все находится в жидком, или, точнее, желеобразном состоянии. Общество состоит из элементов, не обладающих сродством: они не притягивают, а, скорее, отталкивают друг друга. О многих из этих внутренних противоречий уже говорилось в предыдущих главах. Кое-что придется повторить, приведя их в качестве примеров несогласованности и непоследовательности, обнаруживаемых на этапе реформ. Рассмотрим несколько пар явлений и подумаем, в какой мере два элемента каждой пары совместимы между собой, имеют ли они сродство и какого рода конфликты между ними возникают. Первые элементы этих пар явлений будут взяты в последовательности, продиктованной их логическим местом на рисунке 15.1.

Коммунистическая партия в процессе реформ стремится сохранить монополию на власть, но она высвобождает политические силы, которые сразу же начинают требовать ликвидации этой монополии. Партия провозглашает “гласность”, но народ вместо благодарности извлекает из своей памяти все трагедии и несправедливости, которые он испытал, и возлагает вину за это на партию и систему. Коммунисты декларируют свою решимость отказаться от жестких методов подчинения людей, но по мере ослабления страха люди все настойчивее выдвигают требование покончить с произволом и создать институциональные гарантии демократии. Это создает смертельную угрозу для власти коммунистической партии, ослабляя ее контроль не только за событиями, но и за идеями. Во время первой волны пересмотра закоснелых догм еще делаются ссылки на Маркса и Ленина, которые сами, дескать, не были жесткими догматиками и возражали против превращения их идей в религию. Но остановить процесс разочарования трудно. Функционер, который раньше искренне верил в систему и, используя партийный жаргон, был “подкованным марксистом-ленинцем”, начинает с сомнений, не ошибался ли Сталин в том или ином из своих сочинений. Потом он приходит к выводу, что Сталин выполнял заветы Ленина (которые он по-прежнему считает безупречными) неверно и, возможно, преступно. Еще немного – и он начинает сомневаться в основах ленинизма, а отсюда уже один шаг до отхода от марксизма.

---

<sup>2</sup> Юрий Орлов, известный советский диссидент, который эмигрировал в 1986 г. и вновь посетил Советский Союз в 1991 г., так охарактеризовал ситуацию: “Вначале Горбачев ничего не понимал... Он знал лишь, что социализм нуждается в улучшении. Его идея была проста и доступна западному образу мысли: возьмите социализм, добавьте к нему демократию и свободу слова, и все будет хорошо. Но потом он обнаружил, что система, созданная Лениным, такова, что если вы вытащите один кирпич, то рухнет вся постройка. И теперь он пытается вставить кирпич на прежнее место. Это – фарс и трагедия” (New York Times, February, 10, 1991, p. 4).

Одно из проявлений тенденции к либерализации заключается в том, что народ, особенно интеллигенцию и ученых-исследователей, поощряют самостоятельно мыслить и честно анализировать действительность. Но куда это ведет? Они начинают размышлять, что же явилось первопричиной всех этих пагубных явлений. Процесс познания долог, и вначале такую причину пытаются найти в действиях отдельных личностей. На этом этапе Сталина и всех “маленьких сталиных” в других странах клеймят как злоумышленников, повинных во всех бедах и трудностях. Позже это уже не воспринимается как достаточное объяснение. Социализм сам по себе хорош, но его конкретная версия (или, как сейчас принято говорить, “модель”), которую до сих пор пытались реализовать, плоха. Поэтому следует отвергнуть не социализм, а “этатизм” (официальная югославская точка зрения 50-х годов), “командный механизм” (официальный венгерский штамп второй половины 60-х) или “административно-командную систему” (официальный советский взгляд конца 80-х). Иными словами, требуется изменить не систему, а “модель”. Позже, на следующей волне разочарований, люди осознают, что беда в самой системе, а не в какой-то конкретной ее версии.

Идеология классической системы была цельной и логически завершенной. Она покоилась на аксиомах, которым нельзя было возразить и которые не требовали доказательств. Одной из таких аксиом было, например, утверждение о превосходстве системы. Негативные явления, когда они возникали, объяснялись пережитками капитализма или саботажем классового врага либо вменялись в вину какому-то конкретному лицу. Но никогда, ни при каких обстоятельствах они не рассматривались как порождение самой системы. Другая аксиома – ведущая роль партии (то есть монополия партии на власть). Никакие изменения в линии партии не могли поколебать истинность этой аксиомы. Наоборот: готовность подправить себя объявлялась мудростью партии. В условиях реформы стало возможным усомниться в аксиомах и эти сомнения, в конечном счете, вызвали разрушение тщательно собранной логической конструкции.

Ни один из прежних принципов и моральных постулатов не остается незатронутым. Как, не впадая в идеологическое противоречие, можно совместить: веру в общественную собственность с терпимым отношением к частному сектору и даже поощрением его развития; восхваление планирования со все более полным его свертыванием; традиционное отрицание рынка с нынешними похвалами в его адрес? Прежде от людей требовалась готовность идти на жертвы и лишения во имя будущего, а во время реформ грубый материализм, позиция “пальцем не пошевелить без оплаты”, гедонизм, восприятие ценностей “общества потребления” стали наиболее распространенным поведением. Пуританство и аскетизм тех, кто продолжает верить в революцию, считаются гротескным анахронизмом.

Две другие пары несовместимых явлений – соединение бюрократии с частным сектором [см. 19.5] и попытки увязать политическую власть партии-государства и государственную собственность с рыночным ме-

ханизмом координации [см. 21.6]<sup>3</sup> – подробно рассматривались в предыдущих главах. Здесь достаточно всего лишь напомнить об этих двух противоречиях, чтобы понять, сколь важную роль они играют в придании внутренней непоследовательности процессам реформ.

Изучение истории реформируемых стран не обнаруживает каких-либо признаков постепенного осознания и устранения этих внутренних противоречий. А каждый непоследовательный шаг влечет за собой новые конфликты. История всех реформируемых стран полна импровизаций и спешки. Пытаются создать нечто новое, но снова и снова обращаются к практике прежней классической системы то в одной, то в другой области, хотя полностью она уже не поддается восстановлению. По мере нарастания трудностей руководство пытается отмахнуться от них, попросту отрицая их, а если этого не получается, обращается к репрессиям.

Подводя итог, можно сказать, что до тех пор, пока классическая система как-то сохраняется, она обладает определенной устойчивостью и прочностью, в то время как система, проходящая через муки реформ, имманентно нестабильна. В одних странах этот период оказывается кратковременным, в других – особые обстоятельства позволяют реформируемой системе продержаться дольше. Но нигде такая система не является устойчивой (и логика рассуждений, представленных в данной книге, позволяет предсказать, что в будущем реформируемая система не сможет закрепиться).

Говоря о нестабильности реформируемой социалистической системы, стоит немного отвлечься для рассмотрения “третьего пути”. Среди архитекторов реформ была распространена следующая идея: следует отказаться от классической формы социализма ввиду ее пороков и недостатков, но при этом нельзя возвращаться и к капитализму. Вместо этого нужно найти третий путь. Такую идею высказал в одной из своих речей Горбачев: “Какие альтернативные концепции нам предлагаются?... [Одна] – сохранить командно-административную систему, жесткое планирование, командование не только в экономике, но и в культуре. Другая, основанная на том, что прошлый путь якобы полностью опрокинул выбор Октября, предлагает капитализацию общества. Можем ли мы идти этими путями? Нет, мы их отвергаем... Нам видится иной путь, путь, ведущий к прогрессу общества... Новый облик социализма – это его человеческий облик, что полностью соответствует мысли Маркса, для которого общество будущего есть реальный, практически осуществляемый гуманизм. И поскольку его созда-

---

<sup>3</sup> После подавления в 1989 г. студенческих демонстраций в Пекине Китай захлестнула волна политических репрессий. Это затормозило процесс реформ и фактически повернуло его вспять, хотя новое руководство неустанно подчеркивало, что оно – за экономическую реформу. Обыгрывая выражение “рыночный социализм”, английский китаевед Ц. Линь охарактеризовал китайскую систему 1989–1990 гг. как “рыночный сталинизм”.

ние является главной целью перестройки, мы можем с полным основанием сказать, что строим *гуманный социализм*<sup>4</sup>.

Человечество накопило богатый опыт экспериментов, связанных с поисками “третьего пути”. Реформа социалистической системы, прямо затрагивающая жизнь 1,4 млрд. человек, является самым масштабным из предпринимавшихся до сих пор экспериментов в этом направлении. Заканчивая книгу, на основе анализа, содержащегося в девяти главах, которые посвящены реформе, можно рискнуть сделать следующий вывод: этот гигантский эксперимент пока можно считать провалившимся. Можно также предсказать, что если линия доказательств, приведенных в данной книге, верна, такой эксперимент никогда не будет успешным и в будущем.

Как уже говорилось, рассогласованность, внутренняя противоречивость и нестабильность реформируемой социалистической системы не предвещают ей долгую жизнь. Процесс реформы порождает неоднородную формацию, содержащую семена собственного разрушения: внутренние напряженности, ведущие к взрыву. Один из способов снять эти напряженности, к которому могут прибегнуть власти, – силой подавить недовольство населения и вернуть общество назад, на второй путь. Другая альтернатива – перерастание реформ в процесс революционных политических перемен. Это открывает возможность свободного политического выбора, при котором большая часть общества предпочтет первый путь.

С моей точки зрения, историки сочтут Горбачева и тех, кто инициировал и поддержал процесс реформирования социалистической системы, людьми, заслуживающими вечной, неувядающей славы. Но эта слава не была заслужена попыткой увлечь народы миражом третьего пути. Они заслуживают благодарности по совсем другим причинам. В краткосрочном плане следует считать благом любое проявление реформ, которое хоть немного облегчает жизнь нынешнего поколения: у части граждан в какой-то мере повышается уровень жизни, обеспечивается свобода и самостоятельность личности, унижения становятся более редкими, страх ослабевает. В долгосрочном же плане реформа вызывает эрозию классической социалистической системы, подрывая ее структуру власти и ее контроль за идеями и моралью. Тем самым реформа открывает путь к подлинной смене системы.

### 24.3. Отношение общественности к реформам

Когда речь идет о некоторых социальных сдвигах, очень легко определить, какие группы общества поддерживают их, а какие – про-

---

<sup>4</sup> Правда, 26 ноября 1989 г. Эти высказывания Горбачева созвучны часто цитируемой идее, выдвинутой в 1968 г. Александром Дубчеком, генеральным секретарем Коммунистической партии Чехословакии и одним из ведущих деятелей “пражской весны”: “Мы должны создать социализм с человеческим лицом”.



тивостоят. Иначе обстоит дело с реформируемой социалистической системой. Вряд ли можно сделать общий и однозначный вывод о ее сторонниках и противниках.

Широко распространен такой стереотип: реформу поддерживает все население, включая и просвещенных функционеров аппарата, но она встречает сопротивление со стороны консервативных членов партии и, возможно, руководителей секретной полиции и вооруженных сил. На деле ситуация значительно сложнее.

В Югославии долгое время связующей силой общества было национальное чувство одобрения курса на разрыв с Советским Союзом и отказ от советской социальной модели. В Венгрии широкое национальное согласие было порождено шоком от кровавого подавления революции 1956 г.: массы жаждали мира и спокойной, “аполитичной” жизни, ощутимого повышения благосостояния и долго проявляли готовность довольствоваться небольшими политическими уступками и терпимым отношением властей к дополнительным доходам, получаемым в теневой экономике. Но даже в этих двух странах, где сравнительно долго существовало равновесие реформ, фактически отношение населения к переменам было неодинаковым [см. 18.7]. Еще больше это относится к другим реформируемым странам. Слой населения, упрямо отвергающего все перемены, сравнительно узок. Остальные испытывают смешанные чувства – одновременно радость и печаль, доверие и обеспокоенность.

В результате реформ давление тоталитаризма значительно ослабло. Беспощадный, непредсказуемый массовый террор уступает место давлению в более мягких формах, направленному только против самых активных противников. Но тот, кто познал вкус политической свободы, уже не может довольствоваться малым. Именно на этом этапе все больше людей, особенно из среды интеллигенции, стихийно выдвигают требования полной свободы слова и объединений.

Большинство людей рады, что становятся более независимыми, что власти проявляют все меньшее желание вмешиваться в их жизнь. Но в то же время они боятся утратить прежнюю патерналистскую поддержку государства. У руководителей фирм есть основания опасаться настоящей рыночной конкуренции и режима рынка покупателей, а у рядовых работников – конца гарантированного трудоустройства и обеспечения полной занятости.

Системы цен и бюджетного перераспределения – нерациональны. Любой, кто владеет азами экономического анализа, видит необходимость навести порядок в ценах, но люди привыкли к этой нерациональной системе цен и налогов. Широкие слои населения выигрывают от субсидирования продовольствия, других потребительских товаров, государственного жилья. Отмена субсидий вызывает у них ощущение потери.

Частичные меры в области децентрализации радуют тех, чья сфера компетенции расширилась. Но это означает, что сфера компетенции вышестоящих лиц сузилась, и пострадавшие от этого обычно лишены оснований радоваться.

Подъем частного сектора выгоден для тех, кто в нем занят, но даже они, едва приступив к делу, начинают сетовать на различные бюрократические препоны, на налоговое бремя и другие сложности. Покупая что-либо в частном секторе, люди радуются улучшению снабжения, но ворчат по поводу высоких цен.

Не продолжая перечень неоднозначных реакций, можно сказать, что массы не единодушны в своей поддержке реформ из-за внутренней их непоследовательности. В той или иной стране, в тот или иной период может возникнуть массовое движение в поддержку какой-то конкретной идеи реформ. Наиболее ярким примером здесь служит протест китайских студентов (1989 г.), главным требованием которых была демократия, но даже и в этом случае нельзя сказать, что студенты и присоединившиеся к ним жители Пекина ставили перед собой цель поддержать какую-то всеобъемлющую программу реформ. В других странах (Польша, Югославия и Советский Союз) вспыхивали забастовки в знак протеста против нехватки продуктов питания или высоких цен. И хотя это нельзя считать демонстрациями против реформ, нельзя утверждать и обратное – что демонстранты выступали за реформы или за какие-то конкретные меры в рамках реформ. Людей вывело на улицы разочарование в прежних обещаниях и недовольство ухудшением их экономического положения.

Подъем забастовочного движения отражает нечто, не столь очевидное проявляющееся в других областях жизни: с течением времени первоначальный энтузиазм народа по поводу реформ ослабевает. Хотя реформы завоевывают новых сторонников среди ранее консервативных функционеров, которые, прозрев, начинают понимать нетерпимость прежних условий, в то же время все больше людей ощущают себя разочарованными или даже обманутыми. Именно это имело место в конце 80-х годов в Польше и Венгрии, когда недовольство половинчатыми реформами переросло в революцию. Нечто подобное можно было наблюдать и в Советском Союзе, где широко распространившееся ощущение горечи и разочарования вызвало рост политической напряженности в 1989–1990 гг. Хотя реформы внесли немало положительных изменений в повседневную жизнь, люди мало задумываются об этом. Гораздо резче они воспринимают углубление пропасти между обещаниями и их реальным воплощением. По историческим меркам, реформированный социализм не может рассчитывать на долгую жизнь.

#### **24.4. Наследие социалистической системы и постсоциализм: предварительные соображения**

Предметом этой книги является позитивный анализ социалистической системы, а отнюдь не попытка с нормативных позиций высказаться в отношении постсоциалистической системы. Я не ставил перед собой цель дать практические рекомендации странам, где постсоциалистические

преобразования стоят в повестке дня. Рискну лишь сделать несколько прогнозов, непосредственно следующих из вышесказанного.

В обществе идут революционные преобразования. В некоторых странах важные политические события оказались сжаты в очень короткий период времени и носили почти взрывной характер: в течение нескольких дней или недель там произошли бурные массовые демонстрации, после чего коммунистическое правительство ушло в отставку, и его сменило правительство, включающее представителей оппозиции. Именно так в 1989 г. разворачивались события в Чехословакии и Восточной Германии. Но смена правительства еще не означает смену системы, является лишь одной из политических предпосылок для этого. Изменение системы – исторический процесс, для которого, по всей видимости, потребуется весьма продолжительное время. Исходной точкой процесса является наследие, полученное новой системой от прежней. Главы 17–23 завершались параграфами, в которых рассматривался какой-либо конкретный компонент такого наследия. Настало время, не претендуя на полноту, охарактеризовать это наследие в целом.

Новой системе досталось неважное *национальное богатство*. Все деформации, которые были внесены классической системой, а реформируемая система не сумела или не пыталась устранить, оставили свой отпечаток на национальном богатстве: оно характеризуется отсталостью и сильной изношенностью, плохим состоянием парка машин и сооружений. В особенно запущенном состоянии находятся сферы торговли, транспорта, жилищного хозяйства и здравоохранения. Задача улучшений в этих областях постоянно откладывалась на будущее. Теперь же все видят, что попытка еще раз отложить решение стоящих здесь задач угрожает все более серьезной катастрофой. Производство и повседневная жизнь населения систематически ухудшают состояние природной среды, между тем ее охраной в прошлом тоже постоянно пренебрегали.

Плачевное состояние материальной составляющей богатства сопровождается слабым развитием *человеческого капитала*, унаследованного от прежней системы. По сравнению с промышленно развитыми странами Запады профессиональная квалификация рабочей силы во многих областях низка, а дисциплина труда хромает. Менеджеры и “белые воротнички” слабо представляют себе, как работает современная рыночная экономика. Не приходится многого ждать и от идущего на смену молодого поколения, ибо в течение десятилетий недостатки не устранялись и в области образования. Для решения задач, которые ранее игнорировались или откладывались на будущее, потребовались бы колоссальные усилия даже в том случае, если бы экономика начала быстро расти. Однако новый режим обычно приходит к власти в критической ситуации стагнации или спада экономики, а структурная перестройка экономики может потребовать длительного времени.

Новая система наследует серьезные *макроэкономические* трудности, особенно в финансовой сфере, – инфляцию и дефицит, избыточный

спрос и денежный навес, то есть средства, которые нельзя потратить. В некоторых странах к этому добавляется тяжкое бремя внешнего долга. Часть трудностей была порождена именно природой социалистических структур политической власти и отношений собственности, но была усугублена тенденциями, проявившимися на стадии реформ. Весьма вероятно, что унаследованные макроэкономические трудности сохранятся на какое-то время. Конечно, многое зависит от готовности и способности нового режима реализовать радикальную программу макроэкономической стабилизации.

Новая система наследует прежнюю сеть *институтов*: специфическую структуру и многоуровневую иерархию государственного аппарата, комплекс правовых норм и т.д. Эти институты сложились в результате продолжавшейся несколько десятилетий эволюции, в ходе которой прежняя система из всех возможных форм отбирала наиболее соответствующие ее потребностям. Новый режим не желает возвращаться к ленинской формуле, согласно которой прежде чем начать что-то строить, надо беспощадно разрушить старое; он стремится обеспечить мирный и плавный переход. Но именно поэтому старые институты могут надолго затруднить развитие новой системы. Для возникновения же новых институтов требуется немало времени.

Наследуются и прежние *отношения собственности*: преобладающий государственный сектор, некоторые элементы самоуправления и слабый полуполюгальный-полуподпольный частный сектор. Существует много планов приватизации экономики, некоторые из них предполагают ускоренные решения. Но какой бы план ни был принят, новый слой собственников и предпринимателей, способный составить широкую социальную базу для капитализма, не может появиться за несколько дней или недель.

Новой системе остаются в наследство прежние *кадры специалистов*. Поскольку предмет этой книги – политическая экономия, ограничим свои замечания чиновниками и хозяйственными руководителями. Политический водоворот, понятно, отразился на судьбах многих из них. Ухудшились шансы перераспределения функций для тех, кто был тесно связан с прежним режимом, но улучшились для тех, кто имеет отношение к новым, взявшим верх политическим тенденциям. Впрочем, мы можем говорить лишь о вероятном ходе событий. “Охоты на ведьм” не было пока ни в одной из стран, вступивших на путь постсоциалистической трансформации. Те, кто занимал прежде высокое положение, либо сохранили его, либо перешли в другие области (например, государственный чиновник может стать гораздо лучше оплачиваемым менеджером частной фирмы)<sup>5</sup>. Открытие границ дает многим возможность эмигрировать или на-

---

<sup>5</sup> Часто вызывает протест, что прежние обладатели власти, в том числе и те, кто был не без греха, “спасаются”, находя в новых условиях престижные высокооплачиваемые должности. Эти протесты в нескольких конкретных случаях помешали подобной смене мест, но в целом данное социальное явление сохранилось.

чать работать за рубежом, что повышает спрос на специалистов, оставшихся на родине. Распределение мест между специалистами как-то изменится, но в массе своей люди остаются на прежних должностях. Это способствует преемственности между старым и новым режимом, но сохраняет также привычки и нормы, сформировавшиеся в былое время.

В этих обстоятельствах постсоциалистическое общество долго сохраняет черты своеобразной *двойственной системы*<sup>6</sup>. Это – “смешанная” система, в которой многие элементы социалистического и капиталистического общества сосуществуют бок о бок и переплетены между собой<sup>7</sup>. Если действительный процесс развития пойдет по пути, заявленному в программах партий и движений, пришедших к власти, со временем возобладают капиталистические элементы. Вероятность подобного развития событий очень велика, но и в этом случае наследие социалистического строя долго еще будет ощущаться во всех аспектах социально-экономической деятельности. Такая двойственность может стать источником различных конфликтов<sup>8</sup>, из которых здесь обратим внимание только на один – вероятную трансформацию *моральных ценностей*, разделяемых и уважаемых гражданами. В данном случае ограничимся тем, что зададим несколько вопросов.

Не будет преувеличением сказать, что большая часть населения в странах, вступивших на путь постсоциалистических преобразований, глубоко разочаровалась в социалистической системе. Люди оглядываются на нее с недобрим чувством, а некоторые даже с проклятиями. Но столь же справедлива и другая констатация: широкие массы людей остаются верны моральным ценностям, воспринимаемым ими как атрибуты “справедливого общества”, ценностям, внушенным им в качестве социалистических<sup>9</sup>. Пока же они пребывают в смятении; испытывают тягу и к моральным ценностям, резко контрастирующим с теми, что они долго разделяли. Приведем несколько примеров.

---

<sup>6</sup> Такая ситуация была предсказана в моей уже упоминавшейся выше книге (см. Koppai J., 1990). С аналогичным предсказанием (совершенно независимо от меня и исходя из иной логики) выступил П. Мюррел (Murrell P., 1990a, 1990b), причем в ряде случаев наши предсказания совпадают буквально.

<sup>7</sup> Прелюдией к этому можно считать сосуществование государственного и частного секторов в реформируемой социалистической системе [см. 19.5], правда, тогда частный сектор находился в подчиненном, лишь терпимом положении. Можно ожидать, что в постсоциалистической системе изменятся и отношения власти. Рано или поздно частный сектор станет преобладающим в экономике и будет опираться на поддержку государственной власти.

<sup>8</sup> В последних параграфах предыдущих глав, посвященных постсоциалистической трансформации, говорилось о нескольких возможных конкретных источниках конфликтов.

<sup>9</sup> Нельзя сказать, что эти ценности проявляются только в идеологических рамках социализма, многие из них созвучны христианской морали или этике западного свободомыслия. Но поколения, вступающие в новый режим взрослыми – в середине или к концу своей жизни – восприняли и научились уважать эти ценности в условиях социалистической системы.

Какими чаяниями живут граждане постсоциалистической страны? Желают ли они, чтобы государство, наконец, оставило их в покое, не вмешивалось в их жизнь миллионом постановлений, не ограничивало сотнями обязательств? Или же они хотят активного государства, которое принимает мудрые решения, заботится об обездоленных, сохраняет природу и препятствует росту цен? Принимают ли они либо даже приветствуют тот факт, что теперь каждому позволено зарабатывать столько, сколько он может? Или они возмущены чрезмерно высокими доходами меньшинства и требуют обложить их непомерными налогами?

Если события на политической сцене разворачиваются спокойно, без эксцессов, то и политические деятели, и государственные чиновники, опираясь на четко отработанные методы, со временем найдут меру вмешательства в жизнь общества и экономику, не сковывая их и не лишая присущих им стимулов к развитию. Но пока этого не произойдет, мнение людей останется неоднозначным: они хотят разумного государственного вмешательства и в то же время относятся к нему с подозрением. И потребуются много времени, чтобы развеять эти подозрения.

Можно предположить, что многие граждане останутся верны идеалам солидарности, справедливости, сочувствия слабым и господству разума на уровне всего общества, то есть идеалам, которые привлекли многих честных людей к социализму. Но не исключена вероятность и того, что многие будут время от времени возвращаться к дискредитировавшей себя идеологии бюрократического правления, этатизма, патернализма и эгалитаризма. Трудно сказать, насколько быстро и гармонично произойдут изменение и кристаллизация системы ценностей. И если оставить в стороне настроения общества, то так же трудно предсказать, сколько времени потребуется на глубокую трансформацию всех других свойств общества. Переход произойдет легче, если все, кто к нему причастен, особенно занимает руководящее положение, как можно полнее осознают, с чего все началось и какова была природа старого строя, наложившего столь глубокий отпечаток на современность. Эта мысль явилась для меня главным побудительным мотивом написать книгу, анализирующую социалистическую систему, и питала мою надежду, что читатель сочтет для себя важным и интересным одолеть ее от начала до конца.

- Abraham, Katharine G., and James L. Medoff. 1982. "Unemployment, Unsatisfied Demand for Labor, and Compensation Growth, 1956–80," in *Workers, Jobs and Inflation*, edited by Martin Neil Baily. Washington, D.C.: Brookings Institution, pp. 49–88.
- Adam, Jan. 1984. *Employment and Wage Policies in Poland, Czechoslovakia and Hungary since 1950*. London: Macmillan.
- . 1989. *Economic Reforms in the Soviet Union and Eastern Europe since the 1960s*. London: Macmillan.
- , ed. 1982. *Employment Policies in the Soviet Union and Eastern Europe*. London: Macmillan.
- Adirim, Itzhak. 1989. "A Note on the Current Level, Pattern and Trends of Unemployment in the USSR," *Soviet Studies*, July, 41 (3), pp. 449–461.
- Aganbegian, Abel G. 1989. *Inside Perestroika*. New York: Harper and Row.
- Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory," *Journal of Political Economy*, 58 (3), pp. 211–221.
- . 1965. "Some Economics of Property Rights," *II Politico*, 30 (4), pp. 816–829.
- . 1974. "Foreword," in *The Economics of Property Rights*, edited by Erik G. Furubotn and Svetozar Pejovich. Cambridge, Mass.: Ballinger, pp. xiii–xv.
- Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1972. "Production, Information, Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, December, 62 (5), pp. 777–795.
- Alessandrini, Sergio, and Bruno Dallago, eds. 1987. *The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems*. Aldershot, England: Dartmouth, and Brookfield, Vt.: Gower.
- Alexeev, Michael. 1986. "Factors Influencing Distribution of Housing in the USSR," *Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR*, December, no. 8.
- . 1987. "Microeconomic Modeling of Parallel Markets: The Case of Agricultural Goods in the USSR," *Journal of Comparative Economics*, December, 11 (4), pp. 543–557.
- . 1988a. "Markets vs. Rationing: The Case of Soviet Housing," *Review of Economics and Statistics*, 70 (3), pp. 414–420.
- . 1988b. "The Effect of Housing Allocation on Social Inequality: A Soviet Perspective," *Journal of Comparative Economics*, June, 12 (2), pp. 228–234.
- . 1990. "Retail Price Reform in a Soviet-Type Economy: Are Soviet Reform Economists on a Right Track?" *Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR*, February, no. 19.
- Alton, Thad P. 1977. "Comparative Structure and Growth of Economic Activity in Eastern Europe," in *East European Economies Post Helsinki*. Joint Economic Committee, Congress of the United States. Washington, D.C.: Government Printing Office, pp. 199–266.
- . 1981. "Production and Resource Allocation in Eastern Europe: Performance, Problems and Prospects," in *East European Assessment, Part 2*. Joint Economic Committee, Congress of the United States. Washington, D.C.: Government Printing Office, pp. 348–408.
- Alton, Thad P., et al. 1979. "Official and Alternative Consumer Price Indexes in Eastern Europe, Selected Years, 1960–78," *Working Papers*, L. W. International Financial Research, Inc., New York, September.
- . 1984. "Money Income of the Population and Standard of Living in Eastern Europe, 1970–1983," *Occasional Paper*, no. 83, *Research Project on National Income in East Central Europe*, New York: L. W. International Financial Research.
- Amalrik, Andrei. 1970. *Will the Soviet Union Survive until 1984?* New York: Harper and Row.
- Amann, Ronald, Julian M. Cooper, and Robert W. Davies, eds. 1977. *The Technological Level of Soviet Industry*. New Haven: Yale University Press.

- Amann, Ronald, and Julian M. Cooper, eds. 1982. *Industrial Innovation in the Soviet Union*. New Haven: Yale University Press.
- . 1986. *Technical Progress and Soviet Economic Development*. New York: Basil Blackwell.
- Andorka, Rudolf. 1988. "A magyarországi társadalmi mobilitás nemzetközi összehasonlítása: A férfiak nemzedékek közötti társadalmi mobilitása" (Международные сопоставления социальной мобильности в Венгрии: мужская межпоколенческая социальная мобильность), *Szociológia* (3), pp. 221–240.
- Antal, László. 1979. "Development – with Some Digression. The Hungarian Economic Mechanism in the Seventies," *Acta Oeconomica*, 23 (3–4), pp. 257–273.
- . 1985. *Gazdaságirányítási és pénzügyi rendszerünk a reform útján* (Венгерская система экономического контроля и финансов на пути реформы). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Arendt, Hannah. 1951. *The Origins of Totalitarianism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Arrow, Kenneth J. 1964. "Control in Large Organizations," *Management Science*, April, 10 (3), pp. 397–408.
- Árvay, János. 1973. *Nemzeti termelés, nemzeti jövedelem, nemzeti vagyon* (Национальное производство, национальный доход и национальное богатство). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Ash, Timothy G. 1990. *The Magic Lantern: The Revolution of 1989 Witnessed in Warsaw, Budapest, Berlin and Prague*. New York: Random House.
- Åslund, Anders. 1985. *Private Enterprise in Eastern Europe. The Non-Agricultural Private Sector in Poland and the GDR, 1945–83*. Oxford: Macmillan, in association with St. Antony's College.
- . 1989. *Gorbachev's Struggle for Economic Reform. The Soviet Reform Process, 1985–88*. Ithaca: Cornell University Press.
- . 1990. "How Small Is Soviet National Income?" in *The Impoverished Superpower: Perestroika and the Soviet Military Burden*, edited by Henry S. Rowen and Charles Wolf. San Francisco: ICS Press, pp. 13–62.
- . 1991. "The Soviet Economic Crisis: Causes and Dimensions," Working Paper, no. 16. Stockholm: Stockholm Institute of Soviet and East European Economics.
- Augusztinovics, Mária. 1965. "A Model of Money Circulation," *Economics of Planning*, 5 (3), pp. 44–57.
- Ausch, Sándor. 1972. *Theory and Practice of CMEA Cooperation*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Azicri, Max. 1988. *Cuba: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Balassa, Béla. 1987. "China's Economic Reforms in a Comparative Perspective," *Journal of Comparative Economics*, September, 11 (3), pp. 410–426.
- Balázs, Katalin, and Mihály Laki. 1991. "A pénzben mért magángazdaság súlya a magyar háztartások bevételeiben és kiadásaiiban" (Доля частного сектора в денежном выражении в доходах и расходах венгерского домашнего хозяйства), *Közgazdasági Szemle*, May, 38 (5), pp. 500–522.
- Balcerowicz, Leszek. 1988. "Polish Economic Reform, 1981–1988: An Overview," in *Economic Reforms in the European Centrally Planned Economies*. New York: United Nations, Economic Commission for Europe, pp. 42–51.
- Baló, Görgy, and Iván Lipovecz, eds. 1987. *Tények könyve, 1988. Magyar és nemzetközi almanach* (Книга фактов, 1988. Венгерский и международный альманах). Budapest: Computerworld Informatika Kft and Móra Ferenc Ifjúsági Könyvkiadó.
- Banerjee, Abhijit, and Michael Spagat. 1987. "Productivity Paralysis and the Complexity Problem: Why Do Centrally Planned Economies Become Prematurely Gray?" in M. Spagat, "Supply Disruption in Centrally Planned Economies," Ph.D. dissertation. Harvard University, pp. 2–20.



- Bannasch, Hans-Gerd. 1990. "The Role of Small Firms in East Germany," *Small Business Economics*, December, 2 (4), pp. 307–311.
- Barone, Enrico. [1908] 1935. "The Ministry of Production in the Collectivist State," in *Collectivist Economic Planning*, edited by Friedrich A. Hayek. London: Routledge and Kegan Paul, pp. 245–290.
- Barro, Robert J., and Herschel I. Grossman. 1971. "A General Disequilibrium Model of Income and Employment," *American Economic Review*, March 61 (1), pp. 82–93.
- . 1974. "Suppressed Inflation and the Supply Multiplier," *Review of Economic Studies*, January, 41 (1), pp. 87–104.
- Bársony, Jenő. 1982. "Tibor Liska's Concept of Socialist Entrepreneurship," *Acta Oeconomica*, 28 (3–4), pp. 422–455.
- Bauer, Tamás. 1978, "Investment Cycles in Planned Economies," *Acta Oeconomica*, 21 (3), pp. 243–260.
- . 1981. *Tervgazdaság, beruházás, ciklusok* (Плановая экономика, инвестиции, циклы). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- . 1983. "The Hungarian Alternative to Soviet-Type Planning," *Journal of Comparative Economics*, September, 7 (3), pp. 304–316.
- . 1987. "Reforming or Perfectioning the Economic Mechanism," *European Economic Review*, February/March, 31 (1–2), pp. 132–138.
- Belyó, Pál, and Béla Drexler. 1985. "A nem szervezett (elsősorban illegális) keretek között végzett szolgáltatások" (Услуги, предоставляемые на неорганизованной, главным образом, нелегальной основе). Budapest: University of Economics. Manuscript.
- Benassy, Jean-Pascal. 1982. *The Economics of Market Disequilibrium*. New York: Academic Press.
- Ben-Ner, Egon Neuberger. 1990. "The Feasibility of Planned Market Systems: The Yugoslav Visible Hand and Negotiated Planning," *Journal of Comparative Economics*, December, 14 (4), pp. 768–790.
- Berend, Iván T. 1979. *A szocialista gazdaság fejlődése Magyarországon, 1945–1975*. (Развитие социалистической экономики в Венгрии, 1945–1975). Budapest: Kossuth.
- . 1990. *The Hungarian Economic Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beresford, Melanie. 1988. *Vietnam: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Bergson, Abram. 1944. *The Structure of Soviet Wages*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1948. "Socialist Economics," in *A Survey of Contemporary Economics*, edited by Howard S. Ellis. Homewood, Ill.: Irwin, pp. 1412–1448.
- . 1961. *The Real National Income of Soviet Russia since 1928*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1967. "Market Socialism Revisited," *Journal of Political Economy*, October, 75 (5), pp. 655–672.
- . 1974. *Soviet Post-War Economic Development*. Stockholm: Almquist and Wicksell.
- . 1978a. *Productivity and the Social System: The USSR and the West*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1978b. "Managerial Risks and Rewards in Public Enterprises," *Journal of Comparative Economics*, September, 2 (3), pp. 211–225.
- . 1978c. "The Soviet Economic Slowdown," *Challenge*, January/February, 20 (6), pp. 22–27.
- . 1979. "Notes on the Production Function in Soviet Postwar Growth," *Journal of Comparative Economics*, June, 3 (2), pp. 116–126.
- . 1983. "Technological Progress," in *The Soviet Economy: Toward the Year 2000*, edited by Abram Bergson and Herbert S. Levine. London: Allen and Unwin, pp. 34–78.

- . 1984. "Income Inequality under Soviet Socialism," *Journal of Economic Literature*, September, 22 (3), pp. 1052–1099.
- . 1987. "Comparative Productivity: The USSR, Eastern Europe, and the West," *American Economic Review*, June, 77 (3), pp. 342–357.
- Bergson, Abram, and Simon Kuznets, eds. 1963. *Economic Trends in the Soviet Union*. Cambridge: Harvard University Press.
- Berle, Adolf A., and Gardiner C. Means. [1932] 1968. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Harcourt Brace and World.
- Berlin, Isaiah. 1969. "Two Concepts of Liberty," in I. Berlin, *Four Essays on Liberty*. Oxford: Oxford University Press, pp. 118–172.
- Berliner, Joseph S. 1957. *Factory and Manager in the USSR*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1976. *The Innovation Decision in Soviet Industry*. Cambridge: MIT Press.
- Bettelheim, Charles. 1987. "Les grands cycles de l'économie cubaine, 1959–1985," in *Regulation, cycles et crises dans les economies socialistes*, edited by Bernard Chavance. Paris: Éditions de l'EHESS, pp. 241–262.
- Bialer, Seweryn. 1980. *Stain's Successors*. New York: Cambridge University Press.
- Bibó, István. [1945] 1986a. "A magyar demokrácia válsága" (Кризис венгерской демократии), in I. Bibó, *Válogatott tanulmányok. Második kötet, 1945–1949* (Избранные труды, том 2, 1945–1949). Budapest: Magvető, pp. 13–79.
- . [1946] 1986b. "A magyar demokrácia mérlege" (Оценка венгерской демократии), in I. Bibó *Válogatott tanulmányok. Második kötet, 1945–1949* (Избранные труды, том 2, 1945–1949). Budapest: Magvető, pp. 119–183.
- Birman, Igor. 1980. "The Financial Crisis in the USSR," *Soviet Studies*, January, 32 (1), pp. 84–105.
- Birta, István. 1970. "A szocialista iparosítási politika néhány kérdése az első öt éves terv időszakában" (Некоторые вопросы политики социалистической индустриализации в период первого пятилетнего плана), *Párttörténeti Közlemények*, 16 (4), pp. 113–150.
- Bleaney, Michael. 1988. *Do Socialist Economies Work? The Socialist and East European Experience*. Oxford and New York: Basil Blackwell.
- Blejer, Mario I., and György Szapáry. 1990. "The Evolving Role of Tax Policy in China," *Journal of Comparative Economics*, September, 14 (3), pp. 452–472.
- Bond, Daniel L., and Herbert S. Levine. 1983. "An Overview," in *The Soviet Economy: Toward the Year 2000*, edited by Abram Bergson and Herbert S. Levine. London: Allen and Unwin, pp. 1–33.
- Bonin, John P. 1976. "On the Design of Managerial Incentive Schemes in a Decentralized Planning Environment," *American Economic Review*, September, 66 (4), pp. 682–687.
- Bonin, John P., and Louis Putterman. 1987. *Economics of Cooperation and the Labor-Managed Economy*. New York: Harwood Academic Publishers.
- Bornstein, Morris. 1985. "Improving the Soviet Economic Mechanism," *Soviet Studies*, January, 37 (1), pp. 1–30.
- . 1987. "Soviet Price Policies," *Soviet Economy*, April/June, 3 (2), pp. 96–134.
- Bossányi, Katalin. 1986. "Economy on the Way of Democratization," *Acta Oeconomica*, 37 (3–4), pp. 285–304.
- Bottomore, Tom, ed. 1983. *A Dictionary of Marxist Thought*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bowles, Paul, and Gordon White. 1989. "Contradictions in China's Financial Reforms: The Relationship between Banks and Enterprises," *Cambridge Journal of Economics*, December, 13 (4), pp. 481–495.

- Boyd, Michael L. 1990. "Organizational Reform and Agricultural Performance: The Case of Bulgarian Agriculture, 1960–1985," *Journal of Comparative Economics*, March, 14 (1), pp. 70–87.
- Brabant, Jozef M. van. 1980. *Socialist Economic Integration. Aspects of Contemporary Economic Problems in Eastern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1989. *Economic Integration in Eastern Europe. A Handbook*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- . 1990. "Socialist Economics: The Disequilibrium School and the Shortage Economy," *Journal of Economic Perspectives*, Spring, 4 (2), pp. 157–175.
- Brada, Josef C. 1985. "Soviet Subsidization of Eastern Europe: The Primacy of Economics over Politics?" *Journal of Comparative Economics*, March, 9 (4), pp. 21–39.
- . 1986. "The Variability of Crop Production in Private and Socialized Agriculture: Evidence from Eastern Europe," *Journal of Political Economy*, 94 (3), pp. 545–563.
- Brecht, Bertolt. 1967. *Gesammelte Werke (Собрание сочинений)*. Vol. 10. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bródy, András. 1956. "A hóvégi hajrá és gazdasági mechanizmusunk" (Штурмовщина в конце месяца и наш экономический механизм), *Közgazdasági Szemle*, July/August, 3 (7–8), pp. 870–883.
- . 1964. *Az ágazati kapcsolatok modellje. A felhasznált absztrakciók, azok korlátai és a számítások pontossága (Межотраслевой баланс: основные предпосылки, их ограничения и точность расчетов)*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- . 1969a. *Érték és ujratermelés. Kísérlet a marxi értékelmélet és újratermelési elmélet matematikai modelljének megfogalmazására (Стоимость и воспроизводство. Опыт создания математической модели марксовой теории стоимости и воспроизводства)*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- . 1969b. "The Rate of Economic Growth in Hungary, 1924–65," in *Is the Business Cycle Obsolete?*, edited by Martin Bronfenbrenner. New York: John Wiley, pp. 312–327.
- . 1979. *Prices, Production and Planning*. Amsterdam: North-Holland.
- Brooks, Karen M. 1990. "Soviet Agriculture's Halting Reform," *Problems of Communism*, March/April, 39 (2), pp. 29–41.
- Brus, Włodzimierz. [1961] 1972. *The Market in a Socialist Economy*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Brus, Włodzimierz, and Kazimierz Łoś. 1989. *From Marx to the Market. Socialism in Search of an Economic System*. Oxford: Clarendon Press.
- Bryson, Phillip J., and Manfred Melzer. 1987. "The Kombinat in GDR Economic Organization," in *The East German Economy*, edited by Ian Jeffries and Manfred Melzer. London: Croom Helm, pp. 51–68.
- Brzezinski, Zbigniew. [1961] 1967. *The Soviet Bloc: Unity and Conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1990. *The Grand Failure. The Birth and Death of Communism in the Twentieth Century*. New York: Macmillan.
- Brzezinski, Zbigniew, and Carl Friedrich. 1956. *Totalitarian Dictatorship and Autocracy*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bundesministerium für Innerdeutsche Beziehungen. 1987. *Materialien zum Bericht zur Lage der Nation im geteilten Deutschland 1987*. Bonn.
- Bunge, Frederica M. 1985. *North Korea: A Country Study*. Washington, D.C.: Foreign Area Studies, The American University, Government Printing Office.
- Burkett, John P. 1988. "Slack, Shortage and the Discouraged Consumers in Eastern Europe: Estimates Based on Smoothing by Aggregation," *Review of Economic Studies*, July, 55 (3), pp. 493–505.

- . 1989. "The Yugoslav Economy and Market Socialism," in *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, edited by Morris Bornstein. Homewood, Ill.: Irwin, pp. 234–258.
- Burkett, John P., Richard Portes, and David Winter. "Macroeconomic Adjustment and Foreign Trade of Centrally Planned Economies," Working Paper, no. 736. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Burnham, James. 1941. *The Managerial Revolution*. New York: John Day.
- Byrd, William A. 1990. *The Market Mechanism and Economic Reforms in Chinese Industry*. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- Byrd, William A., and Qingsong Lin, eds. 1990. *China's Rural Industry. Structure, Development and Reform*. Oxford: Oxford University Press, published for the World Bank.
- Calvo, Guillermo A., and Stanislaw Wellisz. 1978. "Supervision, Loss of Control, and the Optimum Size of the Firm," *Journal of Political Economy*, October, 86 (5), pp. 943–952.
- Campbell, Neil A. 1987. *Biology*. Menlo Park: Benjamin-Cummings.
- Campbell, Robert W. 1978. "Economic Reform and Adaptation of the CPSU," in *Soviet Society and the Communist Party*, edited by Karl Ryavec. Amherst: University of Massachusetts Press, pp. 26–48.
- . [1974] 1981. *The Soviet-Type Economies: Performance and Evolution*. Boston: Houghton Mifflin.
- Cao-Pinna, Vera, and Stanislaw S. Shatalin. 1979. *Consumption Patterns in Eastern and Western Europe. An Economic Comparative Approach. A Collective Study*. Oxford: Pergamon Press.
- Carr, Edward H., and Robert W. Davies. [1969] 1974. *Foundations of a Planned Economy*. New York: Macmillan.
- Ceausescu, Nicolae. 1978. *Speeches and Writings*. London: Spokesmen.
- Central Intelligence Agency. 1989. *Handbook of Economic Statistics, 1989*. Washington, D.C.: CIA.
- Chamberlin, Edward H. [1933] 1962. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chandler, Alfred D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chang, Hsin. 1984. "The 1982–83 Overinvestment Crisis in China," *Asian Survey*, December, 24 (12), pp. 1275–1301.
- Chapman, Janet G. 1963. *Real Wages in Soviet Russia Since 1928*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1977. "Soviet Wages Under Socialism," in *The Socialist Price Mechanism*, edited by Alan Abouchar. Durham, N.C.: Duke University Press, pp. 246–281.
- . 1989. "Income Distribution and Social Justice in the Soviet Union," *Comparative Economic Studies*, Spring, 31 (1), pp. 14–45.
- Charemza, Wojciech W. 1989. "Disequilibrium Modelling of Consumption in the Centrally Planned Economy," in *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*, edited by Christopher Davis and Wojciech W. Charemza. New York: Chapman and Hall, pp. 283–315.
- Charemza, Wojciech W., and Subrata Ghatak. 1990. "Demand for Money in a Dual-Currency, Quantity-Constrained Economy: Hungary and Poland, 1956–1985," *The Economic Journal*, December, 100 (403), pp. 1159–1172.
- Charemza, Wojciech W., Miroslaw Gronicki, and Richard E. Quandt. 1989. "Modelling Parallel Markets in Centrally Planned Economies: The Case of the Automobile Market in Poland," in *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*, edited by Christopher Davis and Wojciech W. Charemza. New York: Chapman and Hall, pp. 405–425.

- Chavance, Bernard. 1987. "Fluctuations et cycles économiques en Chine," in *Régulation, cycles et crises dans les économies socialistes*, edited by Bernard Chavance. Paris: Éditions de l'EHESS, pp. 263–283.
- Chen, Kuan, et al. 1988. "Productivity Change in Chinese Industry: 1953–1985," *Journal of Comparative Economics*, December, 12 (4), pp. 570–591.
- Chinese Institute for Reform of the Economic System. 1986. *Gaige: women mianling de tiaozhan yu xuanze* (Реформы: наши вызовы и возможности). Beijing: Chinese Economic Press.
- Chow, Gregory C. 1985. *The Chinese Economy*. New York: Harper and Row.
- Close, David. 1988. *Nicaragua: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Clower, Robert W. 1965. "The Keynesian Counterrevolution: A Theoretical Appraisal," in *The Theory of Interest Rates*, edited by F. H. Hahn and F. P. R. Brechling. London: Macmillan, pp. 103–125.
- Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm," *Economica*, November, 4 (16), pp. 386–405.
- . 1960. "The Problem of Social Costs," *Journal of Law and Economics*, October, 3, pp. 1–44.
- Cochrane, Nancy J. 1988. "The Private Sector in East European Agriculture," *Problems of Communism*, March/April, 37 (2), pp. 47–53.
- Cohen, Stephen F. [1973] 1980. *Bukharin and the Bolshevik Revolution: A Political Biography, 1888–1938*. New York: W. W. Norton. (Рус. изд.: Коэн С. Бухарин. Политическая биография: 1888–1938. – Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988.)
- . 1984. "The Friends and Foes of Change: Reformism and Conservatism in the Soviet Union," in *The Soviet Polity in the Modern Era*, edited by Eric P. Hoffman and Robbin F. Laird. New York: Aldine, pp. 85–103.
- . 1985. *Rethinking the Soviet Experience*. New York: Oxford University Press.
- Collier, Irwin L. 1986. "Effective Purchasing Power in a Quantity Constrained Economy: An Estimate for the German Democratic Republic," *Review of Economics and Statistics*, February, 68 (1), pp. 24–32.
- Colton, Timothy J. 1986. *The Dilemma of Reform in the Soviet Union*. New York: Council on Foreign Relations.
- Conn, David, ed. 1979. "The Theory of Incentives," special issue of *Journal of Comparative Economics*, September, 3 (3).
- Connor, Walter D. 1975. "Generations and Politics in the USSR," *Problems of Communism*, September/October, 24 (5), pp. 20–35.
- . 1979. *Socialism, Politics and Equality. Hierarchy and Change in Eastern Europe and the USSR*. New York: Columbia University Press.
- Conquest, Robert. [1968] 1973. *The Great Terror. Stalin 's Purge of the Thirties*. New York: Macmillan. (Рус. изд.: Конквест Р. Большой террор. – Пер. с англ. Рига: Ракстниекс, 1991 – кн. 1, кн. 2.)
- . 1986. *The Harvest of Sorrow*. New York: Oxford University Press.
- Cornelsen, Doris. 1990. "Die Wirtschaft der DDR in der Honecker-Ära," *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, DIW*, no. 1.
- Csaba, László. 1990. *Eastern Europe in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Csákó, Mihály, et al. 1979. "Közoktatási rendszer és társadalmi struktúra" (Система государственного образования и социальная структура), in *Rétegződés, mobilitás és egyenlőtlenség* (Стратификация, мобильность и неравенство), edited by K. P. Kálmán. Budapest: MSZMP KB Társadalomtudományi Intézet, pp. 85–164.
- Csikós-Nagy, Béla. 1985. *Árpolitikánk időszzerű kérdései (1985–1988)* (Актуальные вопросы в нашей ценовой политике, 1985–1988). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

- Culbertson, William P., and R. C. Amacher. 1972. "Inflation in the Planned Economies: Some Estimates for Eastern Europe," *Southern Economic Journal*, 45 (2), pp. 380–393.
- Dahl, Robert A., and Charles E. Lindblom. 1953. *Politics, Economics and Welfare*. New York: Harper and Bros.
- Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Dallago, Bruno. 1990. *The Irregular Economy: The Underground Economy and the Black Labor Market*. Aldershot, England: Dartmouth, and Brookfield, Vt.: Gower.
- Dániel, Zsuzsa. 1975. "The 'Reflection' of Economic Growth: Experimental Computations to Revise Synthetic Value Indicators of Output," *Acta Oeconomica*, 15 (2), pp. 135–155.
- . 1985. "The Effect of Housing Allocation on Social Inequality in Hungary," *Journal of Comparative Economics*, December, 9 (4), pp. 391–409.
- . 1989. "Housing Demand in a Shortage Economy: Results of a Hungarian Survey," *Acta Oeconomica*, 41 (1–2), pp. 157–180.
- Dániel, Zsuzsa, and András Semjén. 1987. "Housing Shortage and Rents: The Hungarian Experience," *Economics of Planning*, 21 (1), pp. 13–29.
- Davies, Robert W. 1980. *The Socialist Offensive: The Collectivization of Soviet Agriculture, 1929–30*. Cambridge: Harvard University Press.
- Davis, Christopher. 1988. "The Second Economy in Disequilibrium and Shortage Models of Centrally Planned Economies," *Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR*, July, no. 12.
- . 1989. "Priority and the Shortage Model: The Medical System in the Socialist Economy," in *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*, edited by Christopher Davis and Wojciech W. Charemza. New York: Chapman and Hall, pp. 427–459.
- . 1990. "The High Priority Military Sector in a Shortage Economy," in *The Impoverished Superpower: Perestroika and the Soviet Military Burden*, edited by Henry S. Rowen and Charles Wolf. San Francisco: ICS Press, pp. 155–184.
- Davis, Christopher, and Wojciech W. Charemza, eds. 1989. *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*. London: Chapman and Hall.
- Dembinski, Pawel H. 1988. "Quantity versus Allocation of Money: Monetary Problems of the Centrally Planned Economies Reconsidered," *Kyklos*, 41 (2), pp. 281–300.
- Dembinski, Pawel H., and Wacław Piaszczyński. 1988. *The FOF Matrix Methodology*. Geneva: Cahiers du Departement d'Economie Politique, University of Geneva.
- Demszky, Gábor; György Gadó, and Ferenc Köszeg, eds. 1987. *Roundtable: Digest of the Independent Hungarian Press*. 2 vols. Budapest: Beszélő, A Hirmondó, and Demokrata.
- Deng, Xiaoping. 1987. "The Party's Urgent Tasks on the Organizational and Ideological Fronts," in Deng Xiaoping, *Fundamental Issues in Present-Day China*. Beijing: Foreign Languages Press, pp. 24–40.
- . [1962] 1989. "How Can Agricultural Production Be Recovered," in *Den Xiaoping wenxuan* (Избранные труды Ден Сяопина, 1938–65). Beijing People's Press, p. 305.
- Denison, Edward F. 1962. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before Us*. New York: Committee for Economic Development.
- . 1967. *Why Do Growth Rates Differ? Post-War Experience in Nine Western Countries*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Dervis, Kemal; Jaime de Melo, and Sherman Robinson. 1982. *General Equilibrium Models for Development Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Desai, Padma. 1976. "The Production Function and Technical Change in Postwar Soviet Industry: A Reexamination," *American Economic Review*, June, 66 (3), pp. 372–381.
- . 1986a. "Soviet Growth Retardation," *American Economic Review*, May 76 (2), pp. 175–180.
- . 1986b. *The Soviet Economy: Efficiency, Technical Change and Growth Retardation*. Oxford: Basil Blackwell.

- . 1987. *The Soviet Economy: Problems and Prospects*. Oxford: Basil Blackwell.
- . 1989. *Perestroika in Perspective. The Design and Dilemmas of Soviet Reform*. Princeton: Princeton University Press.
- Deutscher, Isaac. 1966. *Stalin: A Political Biography*. New York: Oxford University Press.
- Dewatripont, Michel, and Eric Maskin. 1990. "Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies," Discussion Paper, no. 1512. Cambridge: Harvard Institute of Economic Research, Harvard University.
- Djilas, Aleksa. 1991. *The Contested Country. Yugoslav Unity and Communist Revolution, 1919–1953*. Cambridge: Harvard University Press.
- Djilas, Milovan. 1957. *The New Class. An Analysis of the Communist System*. New York: Praeger.
- . 1988. "Between Revolution and Counter-Revolution. Djilas on Gorbachev. Milovan Djilas and George Urban in Conversation," *Encounter*, September/ October, 71 (3), pp. 3–19.
- Dobb, Maurice H. [1948] 1960. *Soviet Economic Development since 1917*. London: Routledge and Kegan.
- Domar, Evsey. 1989. "The Blind Men and the Elephant: An Essay on Isms," in E. Domar, Capitalism, Socialism, and Serfdom. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 29–46.
- Drejtoria E Statistikes (Directorate of Statistics). 1989. *Vjetari Statistikor I R.P.S. Te Shgiperise* (Статистический ежегодник Албании). Tirana.
- Drèze, Jacques H. 1976. "Some Theory of Labor Management and Participation," *Econometrica*, November, 44 (6), pp. 1125–1139.
- Dunmore, Timothy. 1980. *The Stalinist Command Economy: The Soviet State Apparatus and Economic Policy, 1945–53*. London: Macmillan.
- Dyker, David A. 1990. *Yugoslavia: Socialism, Development, and Debt*. New York: Routledge.
- Echeverri-Gent, John. 1990. "Economic Reform in India: A Long and Winding Road," in *Economic Reform in Three Giants*, by Richard E. Feinberg, John Echeverri-Gent, and Friedemann Muller, New Brunswick: Transaction Books, pp. 103–133.
- Eckstein, Alexander. 1980. *Quantitative Measures of China's Economic Output*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Ehrlich, Éva. 1981. "Comparison of Development Levels: Inequalities in the Physical Structures of National Economies," in *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*, edited by P. Bairoch and M. Lévy-Leboyer. London: Macmillan, pp. 395–410.
- . 1985a. "The Size Structure of Manufacturing Establishments and Enterprises: An International Comparison," *Journal of Comparative Economics*, September, 9 (3), pp. 267–295.
- . 1985b. "Infrastructure," in *The Economic History of Eastern Europe 1919–1975*, vol. 1, edited by M. C. Kaser and E. A. Radice. Oxford: Clarendon Press, pp. 323–378.
- . 1985c. "Economic Development Levels, Proportions and Structures." Budapest: MTA Világgazdasági Kutatóintézet. Manuscript.
- . 1990. "Országok versenye" (Межстрановая конкуренция), *Közgazdasági Szemle*, January, 37 (I), pp. 19–43.
- Ellman, Michael. 1971. *Soviet Planning Today. Proposals for an Optimally Functioning Economic System*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1973. *Planning Problems in the USSR: The Contribution of Mathematical Economics to Their Solution, 1960–1971*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1982. "Did Soviet Economic Growth End in 1978?" in *Crisis in the East European Economy: The Spread of the Polish Disease*, edited by J. Drewnowski. London: Croom Helm, and New York: St. Martin's Press, pp. 131–142.
- . 1985. *Capitalism, Socialism and Convergence*. London: Academic Press.

- Engels, Friedrich. [1894] 1963. "Nachwort (1894) [zu 'Soziales aus Russland']," in Karl Marx, Friedrich Engels Werke. Vol. 22, Berlin: Dietz Verlag, pp. 421–435. (Рус. изд.: Послесловие к работе "О социальном вопросе в России" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 22, с. 445–446.)
- . [1847] 1964. "Principles of Communism," in K. Marx and F. Engels, *The Communist Manifesto and the Principles of Communism*. New York: Monthly Review Press, pp. 67–83. (Рус. изд.: "Принципы коммунизма" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 4, с. 322–339).
- . [1878] 1975. "Anti-Duhring," in K. Marx and F. Engels, *Collected Works*. Vol. 25. New York: International Publishers, pp. 5–309. (Рус. изд.: "Анти-Дюринг" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 20, с. 5–338.)
- Ericson, Richard. 1983. "On an Allocative Role of the Soviet Second Economy," in *Marxism, Central Planning, and the Soviet Economy: Economic Essays in Honor of Alexander Erlich*, edited by Padma Desai. Cambridge: MIT Press, pp. 110–132.
- . 1984. "The 'Second Economy' and Resource Allocation under Central Planning," *Journal of Comparative Economics*, March, 8 (1), pp. 1–24.
- . 1990. "The Soviet Statistical Debate: Khanin vs. TsSU," in *The Impoverished Superpower: Perestroika and the Soviet Military Burden*, edited by Henry S. Rowen and Charles Wolf. San Francisco: ICS Press, pp. 63–92.
- Erlich, Alexander. 1960. *The Soviet Industrialization Debate, 1924–28*. Cambridge: Harvard University Press.
- Estrin, Saul. 1983. *Self-Management. Economic Theory and Yugoslav Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eucken, Walter. 1951. *The Foundations of Economics: History and Theory in the Analysis of Economic Reality*. Chicago: University of Chicago Press.
- Europa Publications. 1980–1987. *The Europa Yearbook*. London.
- European Community. 1990. *Stabilization, Liberalization and Decentralization*. Brussels.
- Fallenbuchl, Zbigniew M. 1982. "Employment Policies in Poland," in *Employment Policies in the Soviet Union and Eastern Europe*, edited by Jan Adam. London: Macmillan, pp. 26–48.
- . 1988. "Present State of the Economic Reform," in *Creditworthiness and Reform in Poland. Western and Polish Perspectives*, edited by Paul Marer and Włodzimierz Siwinski. Bloomington: Indiana University Press, pp. 115–130.
- . 1989. "Poland: The Anatomy of Stagnation," in *Pressures for Reform in the East European Economies*. Vol. 2. Joint Economic Committee, Congress of the United States. Washington, D.C.: Government Printing Office, pp. 102–136.
- Fama, Eugene F., and Michael C. Jensen. 1983. "Separation of Ownership and Control," *Journal of Law and Economics*, June, 26 (2), pp. 301–325.
- Fazekas, Károly, and János Köllő. 1990. *Munkaerőpiac tőkepiac nélkül* (Рынок труда без рынка капитала). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Fehér, Ferenc. 1982. "Paternalism as a Mode of Legitimation in Soviet-Type Societies," in *Political Legitimation in Communist States*, edited by Thomas H. Rigby and Ferenc Fehér. Oxford: Macmillan, pp. 64–81.
- Fehér, Ferenc, Ágnes Heller, and György Márkus. 1983. *Dictatorship over Needs*. Oxford: Basil Blackwell, and New York: St. Martin's Press.
- Feige, Edgar L., ed. 1989. *The Underground Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Feinberg, Richard E., John Echeverri-Gent, and Friedemann Muller. 1990. *Economic Reform in Three Giants*. New Brunswick: Transaction Books.
- Ferge, Zsuzsa. 1988. "Gazdasági érdekek és politikák" (Экономические интересы и политика), *Gazdaság*, 12 (1), pp. 47–64.



- Fischer-Galati, Stephen, ed. 1979. *The Communist Parties of Eastern Europe*, New York: Columbia University Press.
- Freixas, Xavier, Roger Guesnerie, and Jean Tirole. 1985. "Planning under Incomplete Information and the Ratchet Effect," *Review of Economic Studies*, April, 52 (2), pp. 173–191.
- Frydman, Roman, Stanislaw Wellisz, and Grzegorz W. Kolodko. 1990. "Stabilization in Poland: A Progress Report." Revised version of a paper prepared for the conference on Exchange Rate Policies of Less Developed Market and Socialist Economies, Berlin, May 10–12. Manuscript.
- Furubotn, Eirik G., and Svetozar Pejovich. 1972. "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature," *Journal of Economic Literature*, December, 10 (4), pp. 1137–1162.
- Gábor, István R. 1979. "The Second (Secondary) Economy. Earning Activity and Regrouping of Income Outside the Socially Organized Production and Distribution," *Acta Oeconomica*, 22 (3–4), pp. 291–311.
- Gábor, István R., and György Kővári. 1990. *Beválthatók-e a bérreform ígéretei? (Можно ли осуществить обещанную реформу заработной платы?)*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Gács, János. 1980. "Importszabályozás és vállalati viselkedés" (Регулирование импорта и поведение фирмы). Budapest: Konjunktúra és Piackutató Intézet. Manuscript.
- Gács, János, and Mária Lackó. 1973. "A Study of Planning Behaviour on the National-Economic Level," *Economics of Planning*, 13 (1–2), pp. 91–119.
- Galasi, Péter, and Gábor Kertesi. 1987. "The Spread of Bribery in a Centrally Planned Economy," *Acta Oeconomica*, 38 (3–4), pp. 371–389.
- . 1989. "Rat Race and Equilibria in Markets with Side Payments under Socialism," *Acta Oeconomica*, 41 (3–4), pp. 267–292.
- Galasi, Péter, and György Szirácski, eds. 1985. *Labour Market and Second Economy in Hungary*. Frankfurt: Campus Verlag.
- Gapinski, James H., Borislav Skegro, and Thomas W. Zuehlke. 1987. "Modeling, Forecasting, and Improving Yugoslav Economic Performance." Tallahassee, Fla.: Florida State University, and Zagreb: Economics Institute Zagreb, October. Manuscript.
- Garvy, George. 1966. *Money, Banking and Credit in Eastern Europe*. New York: Federal Reserve Bank.
- . 1977. *Money, Financial Flows and Credit in the Soviet Union*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Gati, Charles. 1984. "The Democratic Interlude in Post-War Hungary," *Survey*, Summer, 28 (2), pp. 99–134.
- Gedeon, Shirley J. 1985–1986. "The Post Keynesian Theory of Money: A Summary and an Eastern European Example," *Journal of Post Keynesian Economics*, Winter, 8 (2), pp. 208–221.
- . 1987. "Monetary Disequilibrium and Bank Reform Proposals in Yugoslavia: Paternalism and the Economy," *Soviet Studies*, April, 39 (2), pp. 281–291.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays*. New York: Praeger.
- . 1968 *Continuity in History and Other Essays*. Cambridge, Mass.: Belknap Press.
- Główny Urząd Statystyczny. (Центральное статистическое управление). 1990. *Rocznik Statystyczny 1990 (Статистический ежегодник, 1990)*. Warsaw.
- Goldfeld, Stephen M., and Richard E. Quandt. 1988. "Budget Constraints, Bail-outs, and the Firm under Central Planning," *Journal of Comparative Economics*, December, 12 (4), pp. 502–520.
- . 1990a. "Rationing, Defective Inputs and Bayesian Updates under Central Planning," *Economics of Planning*, 23 (3), pp. 161–173.

- . 1990b. "Output Targets, Input Rationing and Inventories," in *Optimal Decisions in Market and Planned Economies*, edited by Richard E. Quandt and Dusan Triska. Boulder: Westview Press, pp. 67–81.
- Goldman, Marshall I. 1987. *Gorbachev's Challenge. Economic Reform in the Age of High Technology*. New York: W. W. Norton.
- Goldmann, Josef. 1975. *Makroekonomická Analýza – a Prognóza* (Макроэкономический анализ – прогноз). Prague: Academia.
- Goldmann, Josef, and Karel Kouba. 1969. *Economic Growth in Czechoslovakia*. White Plains, N.Y.: International Arts and Sciences Press.
- Gomulka, Stanislaw. 1985. "Kornai's Soft Budget Constraint and the Shortage Phenomenon: A Criticism and Restatement," *Economics of Planning*, 19 (1), pp. 1–11.
- . 1986. *Growth, Innovation and Reform in Eastern Europe*. Brighton: Wheatsheaf.
- Gomulka, Stanislaw, and Anthony Polonsky, eds. 1990. *Polish Paradoxes*. London: Routledge.
- Gomulka, Stanislaw, and Jacek Rostowski. 1988. "An International Comparison of Material Intensity," *Journal of Comparative Economics*, December, 12 (4), pp. 475–501.
- Gorbachev, Mikhail S. 1987. *Perestroika*. New York: Harper and Row. (Рус. изд.: Горбачев М.С. Перестройка и новое мышление для нашей страны и для всего мира. – М.: Политиздат, 1987).
- Gössmann, Wolfgang. 1987. *Die Kombinate in der DDR*. Berlin: Arno Spitz.
- Götz-Coenenberg, Roland. 1990. "Währungsintegration in Deutschland: Alternativen und Konsequenzen," *Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien*, no. 20. Cologne.
- Götz-Kozierkiewicz, Danuta, and Grzegorz W. Kolodko. 1990. "Stabilization in Viet Nam," *Working Papers*, no. 11. Warsaw: Institute of Finance.
- Granick, David. 1954. *The Red Executive*. New York: Columbia University Press.
- . 1975. *Enterprise Guidance in Eastern Europe. A Comparison of Four Socialist Economies*. Princeton: Princeton University Press.
- Gregory, Paul R. 1990. "The Stalinist Command Economy," *Annals of the AAPS*, January, 507, pp. 18–26.
- Gregory, Paul R., and Irwin L. Collier. 1988. "Unemployment in the Soviet Union: Evidence from the Soviet Interview Project," *American Economic Review*, September, 78 (4), pp. 613–632.
- Gregory, Paul R., and Robert C. Stuart. 1980. *Comparative Economic Systems*. Boston: Houghton Mifflin.
- . [1974] 1986. *Soviet Economic Structure and Performance*. New York: Harper and Row.
- Griffiths, Franklyn, and Gordon H. Skilling, eds. 1971. *Interest Groups in Soviet Politics*. Princeton: Princeton University Press.
- Groenewegen, Peter. 1987. "'Political Economy' and 'Economics'," in *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. London: Macmillan, and New York: The Stockton Press. Vol. 3, pp. 904–907.
- Grosfeld, Irena. 1986. "Endogenous Planners and the Investment Cycle in the Centrally Planned Economies," *Comparative Economic Studies*, Spring, 28 (1), pp. 42–53.
- . 1989a. "Disequilibrium Models of Investment," in *Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies*, edited by Christopher Davis and Wojciech W. Charemza. New York: Chapman and Hall, pp. 361–374.
- . 1989b. "Reform Economics and Western Economic Theory: Unexploited Opportunities," *Economics of Planning*, 22 (1), pp. 1–19.
- Grossman, Gregory. 1966. "Gold and the Sword: Money in the Soviet Command Economy," in *Industrialization in Two Systems*, edited by Henry Rosovsky. New York: John Wiley, pp. 204–236.

- . 1977a. "The 'Second Economy' of the USSR," *Problems of Communism*, September/October, 26 (5), pp. 25–40.
- . 1977b. "Price Control, Incentives, and Innovation in the Soviet Economy," in *The Socialist Price Mechanism*, edited by Alan Abouchar. Durham, N.C.: Duke University Press, pp. 129–69.
- . 1983. "Economics of Virtuous Haste: A View of Soviet Industrialization and Institutions," in *Marxism, Central Planning, and the Soviet Economy. Economic Essays in Honor of Alexander Erlich*, edited by Padma Desai. Cambridge: MIT Press, pp. 198–206.
- . 1985. "The Second Economy in the USSR and Eastern Europe. A Bibliography," *Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR*, September, no. 1.
- , ed. 1968. *Money and Plan*. Berkeley: University of California Press.
- Grossman, Sanford J., and Oliver D. Hart. 1986. "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration," *Journal of Political Economy*, August, 94 (4), pp. 691–719.
- Groves, Theodore. 1973. "Incentives in Teams," *Econometrica*, July, 41 (4), pp. 617–631.
- Hammond, Thomas T., ed. 1975. *The Anatomy of Communist Takeovers*. New Haven: Yale University Press.
- Hankiss, Elemér. 1989. "A 'Nagy Koalíció' avagy a hatalom konvertálása" ("Великая коалиция" или трансформация власти), *Valóság*, February, 32 (2), pp. 15–31.
- . 1990. *East European Alternatives: Are There Any?* Oxford: Oxford University Press.
- Hansen, Bent. 1951. *A Study in the Theory of Inflation*. London: Allen and Unwin.
- Hanson, Philip. 1971. "East-West Comparisons and Comparative Economic Systems," *Soviet Studies*, January, 22 (3), pp. 327–343.
- . 1981. *Trade and Technology in Soviet-Western Relations*. London: Macmillan, and New York: Columbia University Press.
- Hanson, Philip, and Keith Pavitt. 1987. *The Comparative Economics of Research Development and Innovation in East and West. A Survey*. New York: Harwood Academic Publishers.
- Haraszti, Miklos. 1978. *A Worker in a Worker's State*. New York: Universe Books.
- Harcourt, Geoffrey C., ed. 1977. *The Microeconomic Foundations of Macroeconomics*. Boulder: Westview Press.
- Hardin, Garrett. 1968. "The Tragedy of the Commons," *Science*, December 13, 162 (3859), pp. 1242–1248.
- Harding, Harry. 1981. *Organizing China: The Problem of Bureaucracy (1949–1976)*. Stanford: Stanford University Press.
- . 1987. *China's Second Revolution: Reform after Mao*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Harrison, Mark. 1985. "Investment Mobilization and Capacity Completion in the Chinese and Soviet Economies," *Economics of Planning*, 19 (2), pp. 56–75.
- Hart, Oliver, and Bengt R. Holmstrom. 1987. "Theory of Contracts," in *Advances in Economic Theory. Fifth World Congress*, edited by T. Bewley. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 71–155.
- Hartford, Kathleen. 1990. "From Agricultural Development to Food Policy." Manuscript.
- Havel, Václav. 1975. "Letter to Dr. Gustav Husak, General Secretary of the Czechoslovak Communist Party," *Survey*, 21 (3), pp. 167–190.
- , ed. 1985. *The Power of the Powerless*. London: Hutchinson.
- Hayek, Friedrich A. 1960. *The Constitution of Liberty*. London: Routledge, and Chicago: Chicago University Press.
- . 1973. *Law, Legislation and Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- , ed. 1935. *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Heal, Geoffrey M. 1973. *The Theory of Economic Planning*. Amsterdam: North-Holland.

- Hedlund, Stefan. 1989. *Private Agriculture in the Soviet Union*. London: Routledge.
- Herman, Edward S. 1981. *Corporate Control, Corporate Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hewett, Ed A. 1980. "Foreign Trade Outcomes in Eastern and Western Economies," in *East European Integration and East-West Trade*, edited by Paul Marer and John M. Montias. Bloomington: Indiana University Press, pp. 41–69.
- . 1988. *Reforming the Soviet Economy. Equality versus Efficiency*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Hinton, Harold C., ed. 1980. *The People's Republic of China, 1949–1979: A Documentary Survey*. 5 vols. Wilmington, Del.: Scholarly Resources.
- Hirschman, Albert O. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- . 1970. *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hlaváček, Jirí. 1986. "Homo se assicurans," *Politická ekonomie*, 34 (6), pp. 633–639.
- . 1990. "Producers' Criteria in a Centrally Planned Economy," in *Optimal Decisions in Markets and Planned Economies*, edited by Richard E. Quandt and Dusan Triska. Boulder: Westview Press, pp. 41–52.
- Hlaváček, Jirí, and Dusan Triska. 1987. "Planning Authority and Its Marginal Rate of Substitution: Theorem Homo Se Assicurans," *Ekonomicko-Matematicky Obzor*, 23 (1), pp. 38–53.
- Hoch, Róbert. 1980. "A világgiazi árak és az árcentrum" (Мировые рыночные цены и центр ценообразования), *Közgazdasági Szemle*, October, 27 (10), pp. 1153–1158.
- Hoeffding, Oleg. 1959. "The Soviet Industrial Reorganization of 1957," *American Economic Review*, May, 49 (2), pp. 65–77.
- Holmström, Bengt R. 1979. "Moral Hazard and Observability," *Bell Journal of Economics*, Spring, 10 (1), pp. 74–91.
- . 1982a. "Design of Incentive Schemes and the New Soviet Incentive Model," *European Economic Review*, February, 17 (2), pp. 128–148.
- . 1982b. "Moral Hazard in Teams," *Bell Journal of Economics*, Autumn, 13 (3), pp. 324–340.
- Holmström, Bengt R., and Jean Tirole. 1989. "Theory of the Firm," in *Handbook of Industrial Organization*, edited by Richard Schmalensee and Robert Willig. New York: Elsevier, pp. 61–133.
- Holzman, Franklyn D. 1955. *Soviet Taxation*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1960. "Soviet Inflationary Pressures, 1928–1957: Causes and Cures," *Quarterly Journal of Economics*, May, 74 (2), pp. 167–188.
- . 1976. *International Trade under Communism. Politics and Economics*. New York: Basic Books.
- . 1983. "Dumping by Centrally Planned Economies: The Polish Golf Cart Case," in *Marxism, Central Planning, and the Soviet Economy: Economic Essays in Honor of Alexander Erlich*, edited by Padma Desai. Cambridge: MIT Press, pp. 133–148.
- . 1986a. "The Significance of Soviet Subsidies to Eastern Europe," *Comparative Economic Studies*, Spring, 28 (1), pp. 54–65.
- . 1986b. "Further Thoughts on the Significance of Soviet Subsidies to Eastern Europe," *Comparative Economic Studies*, Fall, 28 (3), pp. 59–63.
- . 1989. "A Comparative View of Foreign Trade Behavior: Market versus Centrally Planned Economies," in *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, edited by Morris Bornstein. Homewood, Ill.: Irwin, pp. 463–484.
- Holzmann, Robert. 1990. "Unemployment Benefits During Economic Transition: Background, Concept and Implementation." OECD conference paper. Vienna: Ludwig Boltzmann Institute für Ökonomische Analysen.

- Horvat, Branko. 1982. *The Political Economy of Socialism: A Marxist Social Theory*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Horváth, M. Tamás. 1988. "Kisvárosok politikai viszonyai" (Политические отношения в малых городах), *Valóság*, July, 31 (7), pp. 89–98.
- Hough, Jerry F. 1969. *The Soviet Prefects: The Local Party Organs in Industrial Decision-making*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1972. "The Soviet System: Petrification or Pluralism," in *The Soviet Union and Social Science Theory*, edited by Jerry F. Hough. Cambridge: Harvard University Press.
- Hough, Jerry F., and Merle Fainsod. [1953] 1979. *How the Soviet Union Is Governed*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hoxha, Enver. 1975. *Our Policy Is an Open Policy, the Policy of Proletarian Principles*. Tirana: "8 Nëntori" Publishing House.
- Hrnčir, Miroslav. 1989. "From Traditional to Reformed Planned Economy: The Case of Czechoslovakia," *Czechoslovak Economic Papers*, 27, pp. 25–45.
- Huang, Yasheng. 1988. "'Web' of Interests and Patterns of Behavior of Chinese Local Economic Bureaucracies and Enterprises During Reforms," lecture at the conference on Social Implications of Reforms, Fairbank Center, Harvard University, Cambridge, May.
- Hungarian Central Statistical Office. 1959. *Statistical Yearbook, 1957*. Budapest.
- Hungarian Market Research Institute. 1978. "A lakossági személygépkocsi piac egyes időszéri problémái" (Текущие проблемы рынка личных автомобилей). Budapest. Manuscript.
- Hunter, Holland. 1961. "Optimal Tautness in Development Planning," *Economic Development and Cultural Change*, July, 9 (4), part 1, pp. 561–572.
- Hutchings, Raymond. 1983. *The Soviet Budget*. Albany: State University of New York Press.
- Ickes, Barry W. 1986. "Cyclical Fluctuations in Centrally Planned Economies: A Critique of the Literature," *Soviet Studies*, January, 38 (1), pp. 36–52.
- . 1990. "Do Socialist Countries Suffer a Common Business Cycle?" *The Review of Economics and Statistics*, August, 72 (3), pp. 397–405.
- Illyés, Gyula. 1986. *Menet a ködben* (Март в тумане). Budapest: Szépirodalmi Kiadó.
- International Communications Union. 1988. *Yearbook of Common Carrier Telecommunication Statistics*. Geneva: Union Internationale des Télécommunications.
- International Currency Analysis, Inc. 1990. *World Currency Handbook*. Brooklyn, N.Y.
- International Labour Office. 1987. *Economically Active Population, 1950–2025*. Geneva.
- International Monetary Fund. 1984. *International Financial Statistics. Supplement on Output Statistics*. Supplement series, no. 8, Washington, D.C.
- . 1987. *Government Finance Statistical Yearbook, 1987*. Washington, D.C.
- International Monetary Fund, IBRD, OECD, EBRD. 1990. "The Economy of the USSR: Summary and Recommendations," a study undertaken in response to a request by the Houston Summit, Washington, D.C.
- Ismael, Tareq Y., and Jacqueline S. Ismael. 1986. *The People's Democratic Republic of Yemen: Politics, Economics and Society*. London: Frances Pinter.
- Jánosy, Ferenc. 1963. *A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere* (Измеримость уровня экономического развития и новый метод его измерения). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Jasay, Anthony de. 1990. *Market Socialism: A Scrutiny. 'This Square Circle'*. London: Institute of Economic Affairs.
- Jeffries, Ian, and Manfred Melzer, eds. 1987. *The East German Economy*. London: Croom Helm.
- Joint Economic Committee, Congress of the United States. 1989. *Pressures for Reform in the East European Economies*. 2 vols. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Jones, Derek C., and Mieke Meurs. 1991. "On Entry of New Firms in Socialist Economies: Evidence from Bulgaria," *Soviet Studies*, 43 (2), pp. 311–327.

- Judith, Rudolf, ed. 1986. 40 Jahre Mitbestimmung: Erfahrungen, Probleme, Perspektiven. Cologne: Bund Verlag.
- Judy, R., and R. Clough. 1989. "Soviet Computer Software and Applications in the 1980s." Bloomington: Hudson Institute, Working Paper HI-4090-P.
- Kagalovsky, Konstantin. 1989. "The Pressing Problems of State Financies in the USSR," *Communist Economies*, (4), pp. 447-454.
- Kahan, Arcadius, and Blair Ruble, eds. 1979. *Industrial Labor in the USSR*. New York: Pergamon Press.
- Kalecki, Michal. 1970. "Theories of Growth in Different Social Systems," *Scientia*, December, 105 (5-6), pp. 311-316.
- . 1972. *Selected Essays on the Economic Growth of the Socialist and Mixed Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaminski, Bartłomiej. 1989. "The Economic System and Forms of Government Controls in Poland in the 1980s," in *Pressures for Reform in the East European Economies*. Vol. 2. Joint Economic Committee, Congress of the United States. Washington, D.C.: Government Printing Office, pp. 84-101.
- Kant, Immanuel. [1793] 1970. "On the Common Saying: 'This May Be True in Theory, but It Does Not Apply in Practice'," in *Kant's Political Writings*, edited by Hans Reiss. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 61-92.
- Kantorovich, Leonid V. [1937] 1960. "Mathematical Methods of Planning and Organizing Production," *Management Science*, 6 (4), pp. 366-422. (Рус. изд.: Канторович Л.В. Математические методы организации и планирования производства. Л.: ЛГУ, 1939.)
- . 1965. *The Best Use of Economic Resources*. Cambridge: Harvard University Press. (Рус. изд.: Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Издательство АН СССР, 1959.)
- Kapitány, Zsuzsa. 1989a. "Kereslet és kínálat a 80-as évek autópiaacán" (Спрос и предложение на венгерском автомобильном рынке в 80-е годы) *Közgazdasági Szemle*, June, 36 (6), pp. 592-611.
- . 1989b. "Elosztási mechanizmusok Kelet-Európa autópiaacain" (Распределительные механизмы на восточноевропейских автомобильных рынках). Budapest: Institute of Economics. Manuscript.
- Kapitány, Zsuzsa, and László Kállay. 1989. *The East European Motor Industry: Prospects and Developments*. London: The Economic Intelligence Unit.
- . 1991. *The Motor Industry of Eastern Europe: Prospects to 2000 and Beyond*. London: The Economic Intelligence Unit.
- Kapitány, Zsuzsa, János Kornai, and Judit Szabó. 1984. "Reproduction of Shortage on the Hungarian Car Market," *Soviet Studies*, April, 36 (2), pp. 236-256.
- Kaser, Michael. 1965. *Comecon. Integration Problems of the Planned Economies*. London: Oxford University Press.
- Katsenelinboigen, Aron. 1977. "Coloured Markets in the Soviet Union," *Soviet Studies*, January, 29 (1), pp. 62-85.
- Katz, Barbara G., and Joel Owen. 1984. "Disequilibrium Theory, Waiting Costs and Saving Behavior in Centrally Planned Economies: A Queueing-Theoretic Approach," *Journal of Comparative Economics*, September, 8 (3), pp. 301-321.
- Kautsky, Karl. 1910. *The Social Revolution*, Chicago: Charles H. Kerr.
- Kendrick, John W. 1981. "International Comparisons of Recent Productivity Trends," in *Essays in Contemporary Economic Problems. Demand, Productivity and Population*, edited by William Fellner. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, pp. 125-170.
- Kenedi, János. 1981. *Do It Yourself*. London: Pluto Press.

- Keren, Michael. 1972. "On the Tautness of Plans," *Review of Economic Studies*, 39 (4), pp. 469–486.
- . 1973. "The New Economic System: An Obituary," *Soviet Studies*, April, 24 (4), pp. 554–587.
- Keren, Michael, Jeffrey Miller, and James R. Thornton. 1983. "The Ratchet: A Dynamic Managerial Incentive Model of the Soviet Enterprise," *Journal of Comparative Economics*, December, 7 (4), pp. 347–367.
- Keynes, John Maynard. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan. (Рус. изд.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.)
- Khrushchev, Nikita S. 1959. *Let Us Live in Peace and Friendship. The Visit of N. S. Khrushchev to the USA*. Moscow: Foreign Languages Publishing House. (Рус. изд.: Жизнь в мире и дружбе. Пребывание Председателя Совета Министров СССР Н.С. Хрущева в США. М.: Политиздат, 1959.)
- . 1960. "Report to the Congress," in *Current Soviet Politics: The Documentary Record of the Extraordinary 21th Congress of the CPSU*, edited by Leo Gruliov and the Staff of the Current Digest of the Soviet Press. New York: Columbia University Press, pp. 41–72. (Рус. изд.: Материалы Внеочередного XXI съезда КПСС. М.: Госполитиздат, 1959.)
- Kidric, Boris. 1985. *Sabrana Dela (Собрание сочинений)*. Belgrade: Izdavacki Centar Komunist.
- Kis, János. 1989. *L'Egale Dignite*. Paris: Seuil.
- Klacek, Jan, and Alena Nesporová. 1984. "Economic Growth in Czechoslovakia – Application of the CES Production Function," *Czechoslovak Economic Papers*, 22, pp. 83–100.
- Klaus, Václav. 1989. "Socialist Economies, Economic Reforms, and Economists: Reflections of a Czechoslovak Economist," *Communist Economies*, I (1), pp. 89–96.
- . 1990. "Policy Positions Towards the International Monetary Fund and the World Bank by Centrally Planned Economies that Are Not Members of Those Organizations," in *Economic Reforms in Centrally Planned Economies and Their Impact on the Global Economy*, edited by Jozef M. van Brabant. New York: United Nations, Department of International and Social Affairs, pp. 315–327.
- Knight, Frank. [1921] 1965. *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Harper and Row.
- Knight, Peter T. 1984. "Financial Discipline and Structural Adjustment in Yugoslavia: Rehabilitation and Bankruptcy of Loss-Making Enterprises," *World Bank Staff Working Papers*, no. 705.
- Kolakowski, Leszek. 1978. *Main Currents of Marxism*. 3 vols. Oxford: Oxford University Press.
- Kolodko, Grzegorz W. 1989. "Stabilization Policy in Poland – Challenges and Constraints," *Working Papers*, no. 3. Warsaw: Institute of Finance.
- . 1991. "Polish Hyperinflation and Stabilization, 1989–90," *Most*, 1 (1), pp. 9–36.
- Kolodko, Grzegorz W., Danuta Gotz-Kozierkiewicz, and Elzbieta Skrzyszewska-Paczek. 1990. "Hyperinflation and Stabilization in Postsocialist Economies." Warsaw: Institute of Finance. Manuscript.
- Konovalov, V. 1989. "Yugoslav Industry: Structure, Performance, Conduct." Washington, D.C.: Industry Development Division, World Bank. Manuscript.
- Konrád, György, and Iván Szelényi. 1979. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Kontorovich, Vladimir. 1986. "Soviet Growth Slowdown: Econometric vs. Direct Evidence," *American Economic Review*, May, 76 (2), pp. 181–185.
- . 1990. "Utilization of Fixed Capital and Soviet Industrial Growth," *Economics of Planning*, 23 (1), pp. 37–50.

- Koopmans, Tjalling C., and John Michael Montias. 1971. "On the Description and Comparison of Economic Systems," in *Comparison of Economic Systems: Theoretical and Methodological Approaches*, edited by Alexander Eckstein. Berkeley: University of California Press, pp. 27–78.
- Korbonski, Andrzej. 1981. "The Second Economy in Poland," *Journal of International Affairs*, Spring/Summer, 35 (1), pp. 1–15..
- Kornai, János. [1957] 1959. *Overcentralization in Economic Administration*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1965. "Mathematical Programming as a Tool in Drawing Up the Five-Year Economic Plan," *Economics of Planning*, 5 (3), pp. 3–18.
- . 1971. *Anti-Equilibrium*. Amsterdam: North-Holland.
- . 1972. *Rush versus Harmonic Growth*. Amsterdam: North-Holland.
- . 1980. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland. (Рус. изд.: Корнай Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.)
- . 1984. "Bureaucratic and Market Coordination," *Osteuropa Wirtschaft*, 29 (4), pp. 306–19.
- . 1986a. "The Soft Budget Constraint," *Kyklos*, 39 (1), pp. 3–30.
- . 1986b. "The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes and Reality," *Journal of Economic Literature*, December, 24 (4), pp. 1687–1737.
- . 1990. *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary*. New York: W. W. Norton. (Рус. изд.: Корнай Я. Путь к свободной экономике. Страстное слово в защиту экономических преобразований. М.: Экономика, 1990.)
- Kornai, János, and Tamás Lipták. 1965. "Two-Level Planning," *Econometrica*, January, 33 (1), pp. 141–169.
- Kornai, János, and Béla Martos, eds. 1981. *Non-Price Control*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Kornai, János, and Ágnes Matits. 1987. *A vállalatok nyereségének bürokratikus újraelosztása* (Бюрократическое перераспределение прибыли фирм). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- . 1990. "The Bureaucratic Redistribution of the Firms' Profits," in J. Kornai, *Vision and Reality, Market and State: New Studies on the Socialist Economy and Society*. Budapest: Corvina; Hemel Hempstead: Harvester-Wheatsheaf; and New York: Routledge, pp. 54–98.
- Kornai, János, and Jörgen W. Weibull. 1978. "The Normal State of the Market in a Shortage Economy: A Queue Model," *Scandinavian Journal of Economics*, 80 (4), pp. 375–398.
- . 1983. "Paternalism, Buyers' and Sellers' Market," *Mathematical Social Sciences*, 6 (2), pp. 153–169.
- Kotlove, Barry. 1986. "Soviet Housing Expenditures: A Cross-Sectional Study of Soviet Emigrant Families." Cambridge, Mass.: Economics of Socialism Workshop, Harvard University. Manuscript.
- Kovács, János Mátyás. 1988. "Compassionate Doubts about Refonomics in Hungary." Budapest: Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences. Manuscript.
- . 1990. "Reform Economics: The Classification Gap," *Daedalus*, Winter, 119 (1), pp. 215–248.
- Köves, András. 1983. "'Implicit Subsidies' and Some Issues of Economic Relations within the CMEA; Remarks on the Analyses Made by Michael Marrese and Jan Vanous," *Acta Oeconomica*, 31 (1–2), pp. 125–136.
- . 1985. *The CMEA Countries in the World Economy: Turning Inwards or Turning Outwards*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- . 1986. "Foreign Economic Equilibrium, Economic Development and Economic Policy in the CMEA Countries," *Acta Oeconomica*, 36 (1–2), pp. 35–53.
- Központi Statisztikai Hivatal (Центральное статистическое управление). 1965. *Nemzetközi statisztikai évkönyv, 1965* (Международный статистический ежегодник, 1965). Budapest.
- . 1971. *Statisztikai évkönyv, 1970* (Статистический ежегодник, 1970). Budapest.
- . 1973. *Statisztikai évkönyv, 1972* (Статистический ежегодник, 1972). Budapest.



- 1975. Statisztikai évkönyv, 1974 (Статистический ежегодник, 1974). Budapest.
- 1980a. Statisztikai évkönyv, 1979 (Статистический ежегодник, 1979). Budapest.
- 1980b. Köztekedési és hírközlési évkönyv, 1979 (Ежегодник транспорта и связи, 1979). Budapest.
- 1982. Statisztikai évkönyv, 1981 (Статистический ежегодник, 1981). Budapest.
- 1984. Statisztikai évkönyv, 1983 (Статистический ежегодник, 1983). Budapest.
- 1985. Statisztikai évkönyv, 1984 (Статистический ежегодник, 1984). Budapest.
- 1986. Statisztikai idősorok a Kínai Népköztársaságról. (Статистические ряды по Китайской Народной Республике). Budapest.
- 1987. Statisztikai évkönyv, 1986 (Статистический ежегодник, 1986). Budapest.
- 1988. Beruházási statisztikai évkönyv, 1987 (Статистический ежегодник инвестиций, 1987). Budapest.
- 1989. Nemzetközi statisztikai évkönyv (Международный статистический ежегодник). Budapest.
- 1990. Statisztikai évkönyv, 1989 (Статистический ежегодник, 1989). Budapest.
- Kravis, Irving B., Alan W. Heston, and Robert Summers. 1978. "Real GDP Per Capita for More Than One Hundred Countries," *Economic Journal*, June 88 (350), pp. 215–242.
- 1982. *World Product and Income*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Krueger, Anne O. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society," *American Economic Review*, June, 64 (3), pp. 291–303.
- Kuron, Jacek, and Karel Modzielewski. 1968. *An Open Letter to the Party*. New York: Merit Publishers.
- Kuznets, Simon. 1964. *Postwar Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- 1971. *Economic Growth of Nations*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lackó, Mária. 1975. "Consumer Savings and the Supply Situation," *Acta Oeconomica*, 15 (3–4), pp. 365–384.
- 1980. "Cumulating and Easing of Tensions," *Acta Oeconomica*, 24 (3–4), pp. 357–377.
- 1984. "Behavioral Rules in Distribution of Sectoral Investments in Hungary, 1951–1980," *Journal of Comparative Economics*, September, 8 (3), pp. 290–300.
- 1989. "A beruházási hitelpiac feszültségeinek újratermelődése Magyarországon" (Воспроизводство напряженности на рынке инвестиционного кредита в Венгрии), *Közgazdasági Szemle*, November, 36 (11), pp. 1323–1341.
- Ladányi, János. 1975. "A fogyasztói árak és szociálpolitika" (Потребительские цены и социальная политика), *Valóság*, 18 (2), pp. 16–29.
- Laffont, Jean-Jacques. 1989. *Economics of Uncertainty and Information*. Cambridge: MIT Press.
- Laki, Mihály. 1980. "End-Year Rush Work in the Hungarian Industry and Foreign Trade," *Acta Oeconomica*, 25 (1–2), pp. 37–65.
- Lange, Oscar. 1936, 1937. "On the Economic Theory of Socialism," *Review of Economic Studies*, October, February, 4 (1, 2), pp. 53–71, 123–142.
- Lardy, Nicholas R. 1986. "Overview: Agricultural Reform and the Rural Economy," in *China Looks Towards the Year 2000*. Vol. 1. The Four Modernizations. Joint Economic Committee, Congress of the United States. Washington, D.C.: Government Printing Office, pp. 325–335.
- Largentaye, Bertrand de. 1990. "The Response of Western European Countries to the Transformations in Eastern Europe," paper prepared for the colloquium for executive directors on socialist economic reform, World Bank, April 19.
- Laulan, Yves M., ed. 1973. *Banking, Money and Credit in the Soviet Union and Eastern Europe*. Brussels: NATO, Directorate of Economic Affairs.
- Lavoie, Don. 1985. *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lee, Peter N. 1986. "Enterprise Autonomy Policy in Post-Mao China: A Case Study of Policy-Making, 1978-83," *China Quarterly*, March, 27 (105), pp. 45-71.
- Leijonhufvud, Axel. 1968. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. New York: Oxford University Press.
- Lenin, Vladimir I. [1918] 1964. "Can the Bolsheviks Retain State Power?" in V.I. Lenin, *Collected Works*. Vol. 26. Moscow: Progress, pp. 87-186. (Рус. изд.: "Удержат ли большевики государственную власть" // Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 34, с. 287-339.)
- . [1920] 1966. "Left-Wing Communism, an Infantile Disorder," in V.I. Lenin, *Collected Works*. Vol. 31. Moscow: Progress, pp. 17-118. (Рус. изд.: "Детская болезнь 'левизны' в коммунизме" // Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 41, с. 1-104.)
- . [1917] 1969a. "State and Revolution," in V.I. Lenin, *Collected Works*. Vol. 25. Moscow: Progress, pp. 381-492. (Рус. изд.: "Государство и революция" // Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 33, с. 1-120.)
- . [1918] 1969b. "Immediate Tasks of the Soviet Government," in V.I. Lenin, *Collected Works*. Vol. 27, Moscow: Progress, pp. 235-277. (Рус. изд.: "Очередные задачи Советской власти" // Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 36, с. 165-206.)
- . [1921] 1970. "To the Heads of All Central Soviet Establishments," in V.I. Lenin, *Collected Works*. Vol. 45, p. 423. (Рус. изд.: "Руководителям центральных советских учреждений" // Ленин В.И. Полн. собр. соч., т. 54, с. 101-102.)
- Leontief, Wassily. 1953a. *The Structure of American Economy, 1919-1939*. New York: Oxford University Press.
- , ed. 1953b. *Studies in the Structure of the American Economy, 1919-1939. Theoretical and Empirical Explanations in Input-Output Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Leptin, Gerd, and Manfred Melzer. 1978. *Economic Reform in East German Industry*. Oxford: Oxford University Press.
- Levcik, Friedrich. 1986. "The Czechoslovak Economy in the 1980's," in *East European Economies: Slow Growth in the 1980's*. Vol. 3. Joint Economic Committee, Congress of the United States. Washington D.C.: Government Printing Office, March, pp. 85-108.
- Levine, Herbert S. 1966. "Pressure and Planning in the Soviet Economy," in *Industrialization under Two Systems*, edited by Henry Rosovsky. New York: John Wiley, pp. 266-286.
- Levy, F., et al. 1988. *China: Finance and Investment*. Washington, D.C.: World Bank Country Studies.
- Lewin, Moshe. [1968] 1974. *Russian Peasants and Soviet Power*. Oxford: Oxford University Press.
- Lewis, Arthur W. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour," *The Manchester School*, May, 22 (2), pp. 139-191.
- . 1955. *The Theory of Economic Growth*. Homewood, Ill.: Irwin.
- Lewis, John W., ed. 1970. *Party Leadership and Revolutionary Power in China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liberman, Evsey G. [1962] 1972. "The Plan, Profit and Bonuses," in *Socialist Economics*, edited by Alec Nove and Domenico M. Nuti. Middlesex: Penguin Books, pp. 309-318.
- Lichtheim, George. 1961. *Marxism: A Historical and Critical Study*. New York: Praeger.
- Lieberthal, Kenneth, and Michael Oksenberg. 1988. *Policy-Making in China: Structures and Processes*. Princeton: Princeton University Press.
- Lindbeck, Assar. 1971. *The Political Economy of the New Left: An Outsider's View*. New York: Harper and Row.
- Lindbeck, Assar, and Jorgen W. Weibull. 1987. "Strategic Interaction with Altruism - The Economics of *Fait Accompli*," *Seminar Paper*, no. 376. Stockholm: Institute for International Economic Studies.

- Lindblom, Charles E. 1977. *Politics and Markets. The World's Political Economic Systems*. New York: Basic Books.
- Lipinski, Edward. 1976. "An Open Letter to Comrade Gierek," *Survey*, 22 (2), pp. 194–203.
- Lipton, David, and Jeffrey Sachs. 1990. "Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland," *Brookings Papers on Economic Activity* (1), pp. 75–133.
- Lisiecki, Jerzy. 1990. "Financial and Material Transfers between East and West Germany," *Soviet Studies*, July, 42 (3), pp. 513–534.
- Liska, Tibor. [1964] 1988. *Ökonosztát (Экономостат)*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Liu, Guoguan. 1986. "Price Reform Essential to Growth," *Beijing Review*, August 18, pp. 14–18.
- . 1989. "A Sweet and Sour Decade," *Beijing Review*, January 2–8, pp. 22–29.
- Liu, Pak-Wai. 1986. "Moral Hazard and Incentives in a Decentralized Planning Environment," *Journal of Comparative Economics*, June, 10 (2), pp. 91–105.
- Lopinski, Maciej, Marcin Moskit, and Mariusz Wilk, eds. 1990. *Konspira. Solidarity Underground*. Berkeley: University of California Press.
- Los, Maria, ed. 1990. *The Second Economy in Marxist States*. Basingstoke: Macmillan.
- Lucas, Robert E. 1987. *Models of Business Cycles*. Oxford: Basil Blackwell.
- Lucas, Robert E., and Thomas J. Sargent. 1981. "After Keynesian Macroeconomics," in *Rational Expectations and Econometric Practice*, edited by R. E. Lucas and T.J. Sargent. Vol. 1. Minneapolis: University of Minnesota Press, pp. 259–319.
- Lukács, Georg. 1971. "Lukács on His Life and Work. Interview," *New Left Review* (68), pp. 49–58.
- Lydall, Harold. 1984. *Yugoslav Socialism: Theory and Practice*. Oxford: Clarendon Press, and New York: Oxford University Press.
- Maddison, Angus. 1989. *The World Economy in the 20th Century*. Paris: Development Centre of the OECD.
- Malecki, Witold, and Grzegorz W. Kolodko. 1990. "The Indebtedness of East European Countries," *Working Papers*, no. 12. Warsaw: Institute of Finance.
- Malinvaud, Edmond. 1967. "Decentralized Procedures for Planning," in *Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning*, edited by M.O.L. Bacharach and Edmond Malinvaud. London: Macmillan, and New York: St. Martin's Press, pp. 170–208.
- . 1977. *The Theory of Unemployment Reconsidered*. Oxford: Basil Blackwell.
- Mao, Zedong. [1938] 1967. "Problems of War and Strategy," in *Selected Works*. Vol. 2. Beijing: Foreign Languages Press, pp. 267–281. (Рус. изд.: "Война и вопросы стратегии" // Мао Цзэдун. Избранные произведения. М.: Издательство иностранной литературы, 1953, т. 2, с. 377–401.)
- . 1977. "On the Ten Major Relationships," in *Selected Works*. Vol. 5. Beijing: Foreign Languages Press, pp. 284–307.
- Marer, Paul. 1985. *Dollar GNPs of the USSR and Eastern Europe*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, published for the World Bank.
- Marer, Paul, et al. 1991. *Historically Planned Economies. A Guide to the Data* (tentative title). Washington, D.C.: World Bank.
- Marer, Paul, and Włodzimierz Siwinski, eds. 1988. *Creditworthiness and Reform in Poland. Western and Polish Perspectives*. Bloomington: Indiana University Press.
- Marglin, Stephen A. 1976. "What Do Bosses Do?" in *The Division of Labor*, edited by André Gorz. Hassocks: Harvester Press, pp. 15–54.
- Markish, Yuri. 1989. "Agricultural Reforms in the USSR: Intensification Programmes of the 1980s," *Communist Economies*, 1 (4), pp. 421–445.
- Marrese, Michael. 1981. "The Bureaucratic Response to Economic Fluctuation: An Econometric Investigation of Hungarian Investment Policy," *Journal of Policy Modelling*, 3 (2), pp. 221–243.

- . 1983. "Agricultural Policy and Performance in Hungary," *Journal of Comparative Economics*, September, 7 (3), pp. 329–345.
- Marrese, Michael, and Jan Vanous. 1983. *Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe. A Soviet Perspective*. Berkeley: Institute of International Studies.
- Martos, Béla. 1990. *Economic Control Structures: A Non-Walrasian Approach*. Amsterdam: North-Holland.
- Marx, Karl. [1871] 1940. *The Civil War in France*. New York: International Publishers. (Рус. изд.: "Гражданская война во Франции" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 17.)
- . [1875] 1966. *Critique of the Gotha Programme*. Moscow: Progress, and New York: International Publishers. (Рус. изд.: "Критика Готской программы" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 19.)
- . [1864] 1975a. "Inaugural Address of the Working Men's International Association," in K. Marx and F. Engels, *Collected Works*. Vol. 20. New York: International Publishers, pp. 5–13. (Рус. изд.: "Учредительный манифест международного товарищества рабочих" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 16, с. 3–11.)
- . [1870] 1975b. "Confidential Talk," in K. Marx and F. Engels, *Collected Works*. Vol. 21. New York: International Publishers, pp. 112–125. (Рус. изд.: "Конфиденциальное сообщение" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 16, с. 435.)
- . [1867–1894] 1978. *Capital*. London: Penguin. (Рус. изд.: "Капитал" // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., тт. 23, 24, 25.)
- McAuley, Alistair. 1979. *Economic Welfare in the Soviet Union*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McIntyre, Robert J. 1988. *Bulgaria: Politics, Economics and Society*. London: Frances Pinter.
- McKinnon, Ronald I. 1990a. "Liberalizing Foreign Trade in a Socialist Economy: The Problem of Negative Value Added." Stanford: Department of Economics, Stanford University. Manuscript.
- . 1990b. "Stabilising the Ruble," *Communist Economies*, 2 (2), pp. 131–142.
- McLellan, David. 1973. *Karl Marx, His Life and Thought*. New York: Macmillan.
- . 1980. *The Thought of Karl Marx*. London: Macmillan.
- Meade, James E. 1972. "The Theory of Labour-Managed Firms and of Profit-Sharing," *Economic Journal*, March, 82 (325), pp. 402–428.
- Medvedev, Roy A. 1989. *Let History Judge: The Origins and Consequences of Stalinism*. Oxford: Oxford University Press.
- Meerson-Aksenov, M., and B. Shragin, eds. 1978. *The Political, Social and Religious Thought of Russian Samizdat. An Anthology*. Belmont, Mass.: Nordland.
- Meisner, Maurice. 1986. *Mao's China and After: A History of the People's Republic*. New York: Free Press.
- Mejstrik, Michal. 1984. "Economic Effects of Export and Their Dependence on the Quality of Products," *Czechoslovak Economic Papers*, 22, pp. 57–82.
- . 1991. "Transition Measures and External Shocks in Czechoslovakia in 1991." Prague: Institute of Economic Sciences, Charles University. Manuscript.
- Merkur Car Trading Co. 1980. "Merkur adatgyűjtemény, 1979" (Сборник данных компании "Меркур", 1979). Budapest. Manuscript.
- Mesa-Lago, Carmelo. 1981. *The Economy of Socialist Cuba*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Michels, Robert. [1911] 1962. *Political Parties; A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*. New York: Free Press.
- Michnik, Adam. 1985. *Letters from Prison and Other Essays*. Berkeley: University of California Press.

- Mihályi, Péter. 1988. "Cycles or Shocks: East European Investments, 1950–1985," *Economics of Planning*, 22 (1–2), pp. 41–56.
- Milanovic, Branko. 1989. *Liberalization and Entrepreneurship. Dynamics of Reform in Socialism and Capitalism*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Milenkovitch, Deborah D. 1971. *Plan and Market in Yugoslav Economic Thought*. New Haven: Yale University Press.
- . 1984. "Is Market Socialism Efficient?" in *Comparative Economic Systems: An Assessment of Knowledge, Theory, and Method*, edited by Andrew Zimbalist. Boston: Kluwer-Nijhoff, pp. 65–107.
- Ming, Wu. 1990. "The Chinese Economy at the Crossroads," *Communist Economies*, 2 (3), pp. 241–313.
- Mirrlees, James A. 1974. "Notes on Welfare Economics, Information, and Uncertainty," in *Contributions to Economic Analysis. Essays on Economic Behavior under Uncertainty*, edited by Michael S. Balch, Daniel L. McFadden, and S. Wu. Amsterdam: North-Holland, pp. 243–58.
- . 1976. "The Optimal Structure of Incentives and Authority within an Organization," *Bell Journal of Economics*, Spring, 7 (I), pp. 105–131.
- Mises, Ludwig von. [1920] 1935. "Economic Calculations in the Socialist Commonwealth," in *Collectivist Economic Planning*, edited by Friedrich A. Hayek. London: Routledge and Kegan Paul, pp. 87–130.
- Mitchell, Janet. 1989. "Credit Rationing, Budget Constraints and Salaries in Yugoslav Firms," *Journal of Comparative Economics*, June, 13 (2), pp. 254–280.
- Montias, John Michael. 1962. *Central Planning in Poland*. New Haven: Yale University Press.
- Moore, Geoffrey H. 1983. *Business Cycles, Inflation, and Forecasting*. Cambridge: Ballinger, published for the National Bureau of Economic Research.
- Moroney, John R. 1990. "Energy Consumption, Capital and Real Output: A Comparison of Market and Planned Economies," *Journal of Comparative Economics*, June, 14 (2), pp. 199–220.
- Morrisson, Christian. 1984. "Income Distribution in East European and Western Countries," *Journal of Comparative Economics*, June, 8 (2), pp. 121–38.
- Muellbauer, John, and Richard Partes. 1978. "Macroeconomic Models with Quantity Rationing," *Economic Journal*, December, 88 (352), pp. 788–821.
- Muraközy, László. 1985. "Hazánk költségvetéséről – nemzetközi összehasonlításban" (Международные сопоставления венгерского бюджета), *Pénzügyi Szemle*, 29 (10), pp. 745–754.
- . 1989. "A látható kéz" (Видимая рука). Debrecen, Hungary: Kossuth Lajos Tudományegyetem. Manuscript.
- Murrell, Peter. 1990a. *The Nature of Socialist Economies. Lessons from Eastern European Foreign Trade*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1990b. "An Evolutionary Perspective on Reform of the Eastern European Economies." College Park: University of Maryland. Manuscript.
- Nachtigal, Vladimir. 1989. "The Concept of National Income and Productive Labour," *Czechoslovak Economic Papers*, 26, pp. 73–91.
- Nagy, Andras. 1979. "Methods of Structural Analysis and Projection of International Trade," *Studies*, no. 13. Budapest: Institute of Economics.
- . 1985. "Changes in the Structure and Intensity of East-West Trade," *Acta Oeconomica*, 35 (3–4), pp. 359–375.
- . 1990. "Részérdekek az összeomlásban és a felemelkedésben" (Частные интересы в периоды краха и подъема), *Közgazdasági Szemle*, September, 37 (9), pp. 1012–1024.

- Nagy, András, and Péter Pete. 1980. "A világkereskedelem változásainak összefoglaló elemzése" (Обзор изменений в мировой торговле), in *A világkereskedelem szerkezeti változásai 1955–1977 között*, Vol. 1, edited by András Nagy. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Intézet, pp. 4–57.
- Nagy, Tamás. 1966. *A gazdasági mechanizmus reformja és a politikai gazdaságtan kategóriái* (Реформа экономического механизма и категории политической экономики). Budapest: TIT kiadvány.
- Naughton, Barry. 1985. "False Starts and Second Wind: Financial Reforms in the Chinese Industrial System," in *The Political Economy of Reform in Post-Mao China*, edited by Elizabeth J. Perry and Christine P.W. Wong. Cambridge: Harvard University Press, pp. 223–252.
- Nee, Victor, and David Stark, eds. 1988. *Remaking the Economic Institutions of Socialism*. Stanford: Stanford University Press.
- Nelson, Harold D., ed. 1985. *Mozambique: A Country Study*. Washington, D.C.: Foreign Area Studies, The American University, Government Printing Office.
- Neuberger, Egon. 1966. "Liberianism, Computopia, and Visible Hand: The Question of Informational Efficiency," *American Economic Review*, May, 56 (2), pp. 131–144.
- Neumann, John von. 1956. "Probabilistic Logics and the Synthesis of Reliable Organisms from Unreliable Components," in *Automata Studies*, edited by C.E. Shannon and J. McCarthy. Princeton: Princeton University Press, pp. 43–98.
- Niskanen, William. 1971. *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine.
- Nordhaus, William D. 1990. "Soviet Economic Reform: The Longest Road," *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, pp. 287–308.
- Nove, Alec. 1964. *Economic Rationality and Soviet Politics or Was Stalin Really Necessary?* New York: Praeger.
- . 1969. *An Economic History of the USSR*. London: Penguin.
- . 1983. "Has Soviet Growth Ceased?" paper presented at the Manchester Statistical Society, November 15.
- . 1989. *Glasnost' in Perspective*. Boston: Unwin and Hyman.
- Nozick, Robert. 1974. *Anarchy, State, and Utopia*. New York: Basic Books.
- Nuti, Domenico Mario. 1986a. "Hidden and Repressed Inflation in Soviet-Type Economies: Definitions, Measurements and Stabilization," *Contributions to Political Economy*, March, 5, pp. 37–82.
- . 1986b. "Political and Economic Fluctuations in the Socialist System," *Working Papers*, no. 156. Florence: European University Institute.
- . 1990. "Internal and International Aspects of Monetary Disequilibrium in Poland," in *Economic Transformation in Hungary and Poland*, European Economy. Commission of the European Communities, no. 43, March, pp. 169–182.
- Nutter, Warren G. 1968. "Markets Without Property: A Grand Illusion," in *Money, the Market and the State*, edited by N. Beadles and L. Drewry. Athens: University of Georgia Press, pp. 137–145.
- Odom, William. 1976. "A Dissenting View on the Group Approach to Soviet Politics," *World Politics*, July, 28 (4), pp. 543–567.
- Ofer, Gur. 1987. "Soviet Economic Growth: 1928–1985," *Journal of Economic Literature*, December, 25 (4), pp. 1767–1833.
- . 1988. "Productivity, Competitiveness and the Socialist System." Jerusalem: Department of Economics, The Hebrew University of Jerusalem, and Washington, D.C.: The Brookings Institution. Manuscript.
- . 1990. "Macroeconomic Issues of Soviet Reforms," *Working Paper*, no. 222. Jerusalem: Department of Economics, The Hebrew University of Jerusalem, April.

- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press. (Рус. изд.: Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. – Пер. с англ. Новосибирск: ЭКОР, 1998.)
- Organization for Economic Co-operation and Development. 1990. *Historical Statistics, 1960–1988*. Paris.
- . 1991. *National Accounts. Main Aggregates. Vol. 1*. Paris.
- Osband, Kent. 1987. "Speak Softly, but Carry a Big Stick: On Optimal Targets under Moral Hazard," *Journal of Comparative Economics*, December, 11 (4), pp. 584–595.
- Pacsi, Zoltán. 1979. "A megvalósulási idő szerepe és alakulása a beruházásokban" (Периоды строительства в ходе реализации инвестиционных проектов), *Pénzügyi Szemle*, August/September, 23 (8–9), pp. 628–638.
- Pareto, Vilfredo. [1916] 1935. *The Mind and Society*, edited by Arthur Livingston. New York: Harcourt Brace.
- Patocka, Jan. 1977. "Letter from Prague: The Philosophy of 'Charter 77'," *Encounter*, June, 48 (6), pp. 92–93.
- Peebles, Gavin. 1990. "China's Macroeconomy in the 1980s," *China Working Paper*, no. 5, National Center for Development Studies, The Australian National University.
- Perkins, Dwight. 1988. "Reforming China's Economic System," *Journal of Economic Literature*, June, 26 (2), pp. 601–645.
- Perry, Elizabeth J., and Christine P. W. Wong, eds. 1985. *The Political Economy of Reform in Post-Mao China*. Cambridge: Harvard University Council on East Asian Studies.
- Péter, György. 1954a. "Az egyszemélyi felelős vezetésről" (Управление на основе единоличной ответственности), *Társadalmi Szemle*, August/September, 9 (8–9), pp. 109–124.
- . 1954b. "A gazdaságosság jelentőségéről és szerepéről a népgazdaság tervszerű irányításában" (О важности и роли экономической эффективности в плановом управлении национальной экономикой), *Közgazdasági Szemle*, December, 1 (3), pp. 300–324.
- Pető, Iván, and Sándor Szakács. 1985. *A hazai gazdaság négy évtizedének története, 1945–1985* (Сорок лет истории венгерской экономики, 1945–1985). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Petschnig, Mária. 1985. "Fogyasztói árindexünk – a kritika tükrében" (Наш индекс потребительских цен в зеркале критики). Budapest and Pécs: Institute of Economics. Manuscript.
- Phelps, Edmund S., et al. 1970. *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. New York: W.W. Norton.
- Pipes, Richard. 1984a. *Survival Is Not Enough: Soviet Realities and America's Future*. New York: Simon and Schuster.
- . 1984b. "Can the Soviet Union Reform?" *Foreign Affairs*, Fall, 63 (1), pp. 47–61.
- Podkaminer, Leon. 1988. "Disequilibrium in Poland's Consumer Markets: Further Evidence on Intermarket Spillovers," *Journal of Comparative Economics*, March, 12 (1), pp. 43–60.
- Podolski, T.M. 1973. *Socialist Banking and Monetary Control: The Experience of Poland*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polányi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. New York: Farrar and Rinehart.
- . 1957. "The Economy as Instituted Process," in *Trade and Market in the Early Empires*, edited by K. Polányi, C.M. Arensberg, and H.W. Pearson. Glencoe: Free Press, pp. 243–270.
- Popper, Karl. 1959. *The Logic of Scientific Discovery*. New York: Basic Books. (Сокр. рус. изд.: Логика научного исследования. – Поппер К. Логика и рост научного знания. М.: Прогресс, 1983.)

- Porter, Gareth. 1990. "The Politics of Renovation in Vietnam," *Problems of Communism*, May/June, 40 (3), pp. 72–88.
- Portes, Richard, et al. 1987. "Macroeconomic Planning and Disequilibrium: Estimates for Poland, 1955–1980," *Econometrica*, January, 55 (1), pp. 19–41.
- Portes, Richard, and David Winter. 1980. "Disequilibrium Estimates for Consumption Goods Markets in Centrally Planned Economies," *Review of Economic Studies*, January, 47 (1), pp. 137–159.
- Powell, Raymond P. 1977. "Plan Execution and the Workability of Soviet Planning," *Journal of Comparative Economics*, March, 1 (1), pp. 51–76.
- Poznanski, Kazimierz Z. 1987. *Technology, Competition, and the Soviet Bloc in the World Market*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.
- . 1988. "The CPE Aversion to Innovations: Alternative Theoretical Explanations," *Economics of Planning*, 22 (3), pp. 136–145.
- Prasnikar, Janez, and Jan Svejnar. 1988. "Economic Behaviour of Yugoslav Enterprises," in *Advances in the Economic Analyses of Participatory and Labor Managed Firms*, edited by Derek Jones and Jan Svejnar. Vol. 3. Lexington, Mass.: Lexington Books, pp. 237–311.
- . 1990. "Workers' Participation in Management vs. Social Ownership and Government Policies: Yugoslav Lessons for Transforming Socialist Economies," Working Paper, no. 264. Pittsburgh: University of Pittsburgh.
- Proudhon, Pierre J. 1867–1870. *Oeuvres Complètes*. Paris: Lacroix.
- Prybyla, Jan S. 1990. *Reform in China and Other Socialist Economies*. Washington, D.C.: Published for the American Enterprise Institute.
- Pryor, Frederic L. 1973. *Property and Industrial Organization in Communist and Capitalist Nations*. Bloomington: Indiana University Press.
- . 1977. "Some Costs and Benefits of Markets: An Empirical Study," *Quarterly Journal of Economics*, 91 (1), pp. 81–102.
- . 1985. *A Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Qian, Yingyi. 1986. "Kornai's Soft Budget Constraint: A Neoclassical Interpretation." Cambridge: Department of Economics, Harvard University. Manuscript.
- . 1988. "Profit Levelling and Incentives in Socialist Economies." Cambridge: Department of Economics, Harvard University. Manuscript.
- . 1990. "Incentives and Control in Socialist Economies." Ph.D. dissertation, Harvard University.
- Qian, Yingyi, and Chenggang Xu. 1991. "Innovation and Financial Constraints in Centralized and Decentralized Economies." Cambridge: Department of Economics, Harvard University. Manuscript.
- Quandt, Richard E. 1986. "Enterprise Purchases and the Expectations of Rationing," *Economics Letters*, March, 21 (1), pp. 13–15.
- Quandt, Richard E., and Dusan Triska. 1990. *Optimal Decisions in Markets and Planned Economies*. Boulder: Westview Press.
- Rákosi, Mátyás. [1950] 1955. "Legyen a DISZ pártunk biztos támasza!" (Организация демократической молодежи должна быть надежным фундаментом нашей партии!), in M. Rákosi, *A békéért és a szocializmus építéséért*. Budapest: Szikra, pp. 234–246.
- Reynolds, Bruce L., ed. 1988. *Economic Reform in China: Challenges and Choices*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Révész, Gábor. 1990. *Perestroika in Eastern Europe: Hungary's Economic Transformation, 1945–1988*. Boulder: Westview Press.
- Rigby, Thomas H., and Ferenc Fehér, eds. 1982. *Political Legitimation in Communist States*. Oxford: Macmillan.



- Rimler, Judit. 1986. "Economic Obsolescence and Employment (A Comparative Analysis of the Hungarian and Dutch Economies)," *Acta Oeconomica*, 36 (1–2), pp. 123–140.
- Riskin, Carl. 1989. "Reform and System Change in China," WIDER Conference Paper, Helsinki, March.
- Robinson, Joan. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan. (Рус. изд.: Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – Пер. с англ. М.: Прогресс, 1986.)
- . 1969. *The Cultural Revolution in China*. Harmondsworth: Penguin.
- Roland, Gérard. 1987. "Investment Growth Fluctuations in the Soviet Union: An Econometric Analysis," *Journal of Comparative Economics*, June, 11 (2), pp. 192–206.
- . 1990. "On the Meaning of Aggregate Excess Supply and Demand for Consumer Goods in Soviet-Type Economies," *Cambridge Journal of Economics*, March, 14 (1), pp. 49–62.
- Ronnas, Per. 1989. "Turning the Romanian Peasant into a New Socialist Man: An Assessment of Rural Development Policy in Romania," *Soviet Studies*, October, 41 (4), pp. 543–599.
- . 1990. "The Economic Legacy of Ceausescu," Working Paper, no. 11. Stockholm: Stockholm Institute of Soviet and East European Economics.
- Rosen, Sherwin. 1982. "Authority, Control, and the Distribution of Earnings," *Bell Journal of Economics*, Autumn, 13 (2), pp. 311–323.
- Ross, Stephen A. 1973. "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem," *American Economic Review*, May, 63 (2), pp. 134–139.
- Rostowski, Jacek. 1988. "Intra-year Fluctuations in Production and Sales: East and West," in *The Soviet Economy on the Brink of Reform. Essays in Honor of Alec Nove*, edited by Peter Wiles. Boston: Unwin Hyman, pp. 82–111.
- . 1989a. "The Decay of Socialism and the Growth of Private Enterprise in Poland," *Soviet Studies*, April, 41 (2), pp. 194–214.
- . 1989b. "Market Socialism Is Not Enough: Inflation vs. Unemployment in Reformed Communist Economies," *Communist Economies*, 1 (3), pp. 269–285.
- Rostowski, Jacek, and Paul Auerbach. 1986. "Storming Cycles and Economic Systems," *Journal of Comparative Economics*, September, 10 (3), pp. 293–312.
- Ruble, Blair, and Alex Pravda, eds. 1986. *Trade Unions in Communist States*. Boston: Allen and Unwin.
- Rusinow, Dennison. 1977. *The Yugoslav Experiment 1948–1974*. London: C. Hurst and Company for the Royal Institute of International Affairs, and Berkeley: University of California Press.
- Sacks, Stephen R. 1989. "The Yugoslav Firm," in *Comparative Economic Systems: Models and Cases*, edited by Morris Bornstein. Homewood, Ill.: Irwin, pp. 213–233.
- Sakharov, Andrei D. 1968. *Progress, Coexistence, and Intellectual Freedom*. New York: W.W. Norton.
- . 1974. *Sakharov Speaks*. New York: Alfred A. Knopf.
- . 1975. *My Country and the World*. New York: Alfred A. Knopf.
- . 1979. *Alarm and Hope*. London: Collins and Harvill Press.
- Sanders, Alan J. K. 1987. *Mongolia: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Savezni Zavod za Statistiku (Федеральное статистическое управление). 1988. *Statisticki godisnjak jugoslavije 1988* (Статистический ежегодник Югославии, 1988). Belgrade.
- Sarf, Herbert. 1973. *A Computation of Economic Equilibria*. New Haven: Yale University Press.
- Schaffer, Mark E. 1989. "The 'Credible-Commitment Problem' in the Centre-Enterprise Relationship," *Journal of Comparative Economics*, September, 13 (3), pp. 359–382.

- . 1990. "State-Owned Enterprises in Poland: Taxation, Subsidization, and Competition Policies," *Eastern Europe*, March, p. 188.
- Schama, Simon. 1989. *Citizens*. New York: Alfred A. Knopf.
- Schelling, Thomas C. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: W.W. Norton.
- Schnabel, Claus. 1991. "Structural Adjustment and Privatization of the East German Economy," in *Economic Aspects of German Unification*, edited by Paul Welfens. Heidelberg: Springer.
- Schnytzer, Adi. 1982. *Stalinist Economic Strategy in Practice: The Case of Albania*. Oxford: Oxford University Press.
- Schroeder, Gertrude E. 1979. "The Soviet Economy on a Treadmill of 'Reforms'," in *The Soviet Economy in a Time of Change*. Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington, D.C.: Government Printing Office, pp. 312–340.
- . 1983. "Consumption," in *The Soviet Economy: Toward the Year 2000*, edited by Abram Bergson and Herbert S. Levine. London: Allen and Unwin, pp. 311–349.
- . 1985. "The Slowdown in Soviet Industry, 1976–1982," *Soviet Economy*, January/March, 1 (1), pp. 42–74.
- . 1988. "Property Rights Issues in Economic Reforms in Socialist Countries," *Studies in Comparative Communism*, Summer, 21 (2), pp. 175–188.
- . 1990a. "Measuring the Size and Growth of Consumption in the Soviet Union Relative to Western Countries," University of Virginia. Manuscript.
- . 1990b. "Soviet Consumption in the 1980s: A Tale of Woe." University of Virginia. Manuscript.
- Schumpeter, Joseph A. [1912] 1968. *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and Business Cycles*. Cambridge: Harvard University Press. (Рус. изд.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982.)
- Schweitzer, Iván. 1982. *Vállalatnagyság (Размер фирмы)*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Scitovsky, Tibor. [1951] 1971. *Welfare and Competition*. Homewood, Ill: Irwin.
- . 1985. "Pricetakers' Plenty: A Neglected Benefit of Capitalism," *Kyklos*, 38 (4), pp. 517–536.
- Scott, Chris. 1990. "Soft Budgets and Hard Rents: A Note on Kornai and Gomulka," *Economics of Planning*, 23 (2), pp. 117–127.
- Screpanti, Emilio. 1986. "A Model of the Political Economic Systems in Centrally Planned Economies," EUI Working Paper, no. 85/201. Florence: European University Institute.
- Selden, Mark. 1988. *The Political Economy of Chinese Socialism*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Sen, Amartya. 1973. *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon Press.
- . 1981. "Ethical Issues in Income Distribution: National and International," in *The World Economic Order: Past and Prospects*, edited by Sven Grassman and Erik Lundberg. London: Macmillan, pp. 465–494.
- Sen Gupta, Bhabani. 1986. *Afghanistan: Politics, Economics and Society*. London: Frances Pinter.
- Shafir, Michael. 1985. *Romania: Politics, Economics and Society*. London: Frances Pinter, and Boulder: Lynne Rienner.
- Shulman, Marshall D. 1966. *Beyond the Cold War*. New Haven: Yale University Press.
- Sicular, Terry. 1985. "Rural Marketing and Exchange in the Wake of Recent Reforms," in *The Political Economy of Reform in Post-Mao China*, edited by Elizabeth Perry and Christine P.W. Wong. Cambridge: Harvard University Council on East Asian Studies, pp. 83–110.
- . 1990. "Plan, Market and Inflation: Potential Problems with China's Two-Track System." Cambridge: Department of Economics, Harvard University. Manuscript.

- Sigg, Hans. 1981. *Grundzüge des sowjetischen Bankwesens*. Bern: Paul Haupt.
- Sik, Ota. 1966. *Economic Planning and Management in Czechoslovakia*. Prague: Orbis.
- Simon, András. 1977. "A lakossági fogyasztás és megtakarítás vizsgálata ökonometriai módszerrel" (Исследование потребления и накопления населения экономическими методами), *Sigma*, 10 (4), pp. 249–264.
- Simonovits, András. 1981. "Maximal Convergence Speed of Decentralized Control," *Journal of Economic Dynamics and Control*, February, 3 (1), pp. 51–64.
- . 1991a. "Investment Limit Cycles in a Socialist Economy," *Economics of Planning*, 24 (1), pp. 27–46.
- . 1991b. "Investment, Starts and Cycles in a Socialist Economy," *Journal of Comparative Economics*, 15 (3), pp. 460–476.
- Singleton, Frederick B., and Bernard Carter. 1982. *The Economy of Yugoslavia*. London: Croom Helm, and New York: St. Martin's Press.
- Skilling, H. Gordon. 1966. "Interest Groups and Communist Politics," *World Politics*, April, 18 (3), pp. 435–451.
- Sláma, Jiri. 1978. "A Cross-Country Regression Model of Social Inequality," in *Income Distribution and Economic Inequality*, edited by Zvi Griliches et al. Frankfurt am Main: Campus Verlag, Halsted and Eiley, pp. 306–323.
- Solomon, Susan, ed. 1983. *Pluralism in the Soviet Union*. New York: St. Martin's Press.
- Solow, Robert M. [1970] 1988. *Growth Theory: An Exposition*. New York: Oxford University Press.
- Solzhenitsyn, Aleksandr I. 1974–1978. *The Gulag Archipelago*. 3 vols. New York: Harper and Row. (Рус. изд.: Солженицын А.И. Архипелаг ГУЛАГ, 1918–1956: Опыт художественного исследования. М.: Книга, 1990.)
- Somerville, Keith. 1986. *Angola: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Soós, Károly Attila. 1975. "Causes of Investment Fluctuations in the Hungarian Economy," *Eastern European Economics*, Winter, 14 (2), pp. 25–36.
- . 1984. "A Propos the Explanation of Shortage Phenomena: Volume of Demand and Structural Inelasticity," *Acta Oeconomica*, 33 (3–4), pp. 305–320.
- . 1986. *Terv, kampány, pénz* (План, кампания и деньги). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- . 1990. "Privatization, Dogma-Free Self-Management, and Ownership Reform," *Eastern European Economics*, Summer, 28 (4), pp. 53–70.
- Spence, Andrew M. 1974. *Market Signalling*. Cambridge: Harvard University Press.
- Staar, Richard F. 1987. "Checklist of Communist Parties in 1986," *Problems of Communism*, March/April, 36 (2), pp. 40–56.
- Stahl, Dale O., and Michael Alexeev. 1985. "The Influence of Black Markets on a Queue-Rationed Centrally Planned Economy," *Journal of Economic Theory*, April, 35 (2), pp. 234–250.
- Stalin, Josef V. 1947. *Problems of Leninism*. Moscow: Foreign Languages Press. (Рус. изд.: Сталин И. Вопросы ленинизма. 11-е изд. М.: Госполитиздат, 1952.)
- . 1952. *Economic Problems of Socialism in the USSR*. Moscow: Foreign Languages Press, and New York: International Publishers. (Рус. изд. Сталин И. Экономические проблемы социализма в СССР. М.: Госполитиздат, 1952.)
- . [1927] 1954. "Political Report of the Central Committee, 15th Congress of the CPSU, Dec. 2–19, 1927," in J.V. Stalin, *Collected Works*, vol. 10. Moscow: Foreign Languages Publishing House, pp. 277–382. (Рус. изд.: Политический отчет Центрального Комитета. XV съезд ВКП(б), 2–19 декабря 1927 г. // Сталин И. Соч., т. 10, с. 271–353.)
- Staniszki, Jadwiga. 1989. "The Dynamics of a Breakthrough in the Socialist System: An Outline of Problems," *Soviet Studies*, October, 41 (4), pp. 550–573.

- . 1991. *The Dynamics of Breakthrough in Eastern Europe*. Berkeley: California University Press.
- State Statistical Bureau, People's Republic of China. 1985. *Statistical Yearbook of China, 1985*. New York: Oxford University Press.
- . 1987. *A Statistical Survey in 1987*. Beijing: State Statistical Bureau, New World Press, and China Statistical Information and Consultancy Service Centre.
- . 1988. *China. Statistical Yearbook, 1988*. Hong Kong: International Centre for the Advancement of Science and Technology, and Beijing: China Statistical Information and Consultancy Service Centre.
- Statistisches Amt der Deutschen Demokratischen Republik. 1971. *Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik*. Berlin: Staatsverlag.
- . 1990. *Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik*. Berlin: Rudolf Haufe Verlag.
- Statistisches Bundesamt. 1970. *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland*. Stuttgart: Kohlhammer.
- . 1990. *Statistisches Jahrbuch 1989 für die Bundesrepublik Deutschland*. Stuttgart: Metzger Poeschel Verlag.
- Stiglitz, Joseph E. 1974. "Incentives and Risk Sharing in Sharecropping," *Review of Economic Studies*, April, 41 (2), pp. 219–255.
- . 1976. "The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labor and the Distribution of Income in L.D.C.s," *Oxford Economic Papers*, July, 28 (2), pp. 185–207.
- . 1987. "Principal and Agent," in *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, edited by John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. Vol. 3. London: Macmillan, and New York: The Stockton Press, pp. 966–972.
- Stiglitz, Joseph E., and Andrew Weiss. 1981. "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information," *American Economic Review*, June, 71 (3), pp. 393–410.
- Stojanovic, Radmila, ed. 1982. *The Functioning of the Yugoslav Economy*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, and Nottingham: Spokesman Books.
- Stoneman, Colin. 1989. *Zimbabwe: Politics, Economics, and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Streeten, Paul. 1959. "Unbalanced Growth," *Oxford Economic Papers*, new series, June, 11 (2), pp. 167–190.
- Stuart-Fox, Martin. 1986. *Laos: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Summers, Robert, and Alan Heston. 1984. "Improved International Comparisons of Real Product and Its Composition, 1950–1980," *Review of Income and Wealth*, June, 30 (2), pp. 207–261.
- . 1988. "A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels: Estimates for 130 Countries, 1950–1985," *Review of Income and Wealth*, March, 34 (1), pp. 1–43.
- Sun, Yefang. 1982. "Some Theoretical Issues in Socialistic Economics," originally published in the period 1958–1961, in *Social Needs versus Economic Efficiency in China*, edited by K.K. Fung. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe,
- Sutela, Pekka. 1984. *Socialism, Planning and Optimality: A Study in Soviet Economic Thought*. Helsinki: The Finnish Society of Sciences and Letters.
- . 1991. *Economic Thought and Economic Reform in the Soviet Union*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sutton, Anthony C. 1968. *Western Technology and Soviet Economic Development 1917 to 1930*. Vol. 1. Stanford: Hoover Institution.
- . 1971. *Western Technology and Soviet Economic Development 1930 to 1945*. Vol. 2. Stanford: Hoover Institution.

- . 1973. *Western Technology and Soviet Economic Development 1945 to 1965*. Vol. 3. Stanford: Hoover Institution.
- Swaan, Wim. 1990. "Price Regulation in Hungary, 1968–1987: A Behavioural-Institutional Explanation," *Cambridge Journal of Economics*, September, 14 (3), pp. 247–265.
- Swain, Nigel. 1987. "Hungarian Agriculture in the Early 1980s: Retrenchment Followed by Reform," *Soviet Studies*, January, 39 (1), pp. 24–39.
- Szabó, Judit. 1985. "Kínálati rugalmatlanság, elszaladó kereslet, készletek és hiány" (Неэластичность предложения, неограниченного спроса, запасов и дефицита), *Közgazdasági Szemle*, 32 (7–8), pp. 951–960.
- . 1989. "Book Review. T. Liska: Ökonosztát (Эконострат)," *Acta Oeconomica*, 41 (1–2), pp. 237–252.
- Szabó, Kálmán. 1967. "A szocialista gazdaságirányítási rendszer" (Социалистическая система экономического управления), in *A szocializmus politikai gazdaságtana*. Tankönyv, edited by Andor Berei et al. Budapest: Kossuth Könyvkiadó, pp. 248–294.
- Szalai, Erzsébet. 1982. "A reformfolyamat és a nagyvállalatok" (Процесс реформ и крупные предприятия), *Valóság*, 25 (5), pp. 23–35.
- . 1989. "See-Saw: The Economic Mechanism and Large-Company Interests," *Acta Oeconomica*, 41 (1–2), pp. 101–136.
- Szamuely, László. 1974. *First Models of the Socialist Economic Systems. Principles and Theories*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- . 1982. "The First Wave of the Mechanism Debate in Hungary (1954–1957)," *Acta Oeconomica*, 29 (1–2), pp. 1–24.
- . 1984. "The Second Wave of the Economic Mechanism Debate and the 1968 Reform in Hungary," *Acta Oeconomica*, 33 (1–2), pp. 43–67.
- Székely, István. 1990. "The Reform of the Hungarian Financial System," in *Economic Transformation in Hungary and Poland*, European Economy, Commission of the European Communities, no. 43, March, pp. 107–123.
- Szelényi, Iván. 1983. *Urban Inequalities under State Socialism*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1986. "The Prospects and Limits of the East European New Class Project: An Autocritical Reflection on 'The Intellectuals on the Road to Class Power'," *Politics and Society*, 15 (2), pp. 103–144.
- . 1988. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Taigner, Stefan. 1987. "Polens Second Economy," *Osteuropa-Wirtschaft*, June 32 (2), pp. 107–121.
- Tallós, György. 1976. *A bankhitel szerepe gazdaságirányítási rendszerünkben* (Роль банковского кредита в нашей системе экономического управления). Budapest: Kossuth.
- Tanzi, Victor, ed. 1982. *The Underground Economy in the U.S. and Abroad*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Tardos, Márton. 1981. "The Role of Money: Economic Relations between the State and the Enterprises in Hungary," *Acta Oeconomica*, 25 (1–2), pp. 19–35.
- . 1986. "The Conditions of Developing a Regulated Market," *Acta Oeconomica*, 36 (1–2), pp. 67–89.
- . 1989. "The Hungarian Banking Reform." Budapest: Pénzügykutató Részvénytársaság. Manuscript.
- . 1990. "Property Ownership," *Eastern European Economics*, Spring, 28 (3), pp. 4–29.
- Tedstrom, John B., ed. 1990. *Socialism, Perestroika, and the Dilemmas of Soviet Economic Reform*. Boulder: Westview Press.

- Temkin, Gabriel. 1989. "On Economic Reform in Socialist Countries: The Debate on Economic Calculation under Socialism Revisited," *Communist Economies*, 1 (1), pp. 31–59.
- Teodorescu, Alin. 1990. "The Future of a Failure: The Romanian Economy," Working Paper, no. 12. Stockholm: Stockholm Institute of Soviet and East European Economics.
- Thimm, Alfred L. 1980. *The False Promise of Co-Determination: The Changing Nature of European Workers' Participation*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Thornton, James R. 1978. "The Ratchet, Price Sensitivity, and Assortment Plan," *Journal of Comparative Economics*, March, 2 (1), pp. 57–63.
- Tidrick, Gene. 1987. "Planning and Supply," in *China's Industrial Reform*, edited by Gene Tidrick and Chen Jiyuan. New York: Oxford University Press, pp. 175–209.
- Timár, János. 1985. "A társadalmi újratermelés időalapja" (Количество человеко-часов, необходимых для социального воспроизводства). Budapest: University of Economics. Manuscript.
- Toranska, Teresa. 1987. "Them": Stalin's Polish Puppets. New York: Harper and Row.
- Treml, Vladimir G. 1987. "Income from Private Services Recognized by Official Soviet Statistics," in M. Alexeev et al., *Studies on the Soviet Second Economy*, Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR, no. 11, December, pp. 4.1–4.27.
- . 1990. "Study of Employee Theft of Materials from Places of Employment," Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR, June, no. 20.
- Trotsky, Leon. [1937] 1970. *A Revolution Betrayed*. New York: Pathfinder Press. (Рус. изд.: Троцкий Л.Д. Преданная революция. – М.: НИИ культуры, 1991.)
- Tucker, Robert. 1973. *Stalin as Revolutionary*. New York: W.W. Norton.
- . 1990. *Stalin in Power. The Revolution from Above 1928–1941*. New York: W.W. Norton. (Рус. изд.: Такер Р. Сталин у власти, 1928–1941. История и личность. М.: Весь мир, 1997.)
- Tyson, Laura D'Andrea. 1977. "Liquidity Crises in the Yugoslav Economy: An Alternative to Bankruptcy?" *Soviet Studies*, April, 29 (2), pp. 284–295.
- . 1980. *The Yugoslav Economic System and Its Performance in the 1970s*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California.
- . 1983. "Investment Allocation: A Comparison of the Reform Experiences of Hungary and Yugoslavia," *Journal of Comparative Economics*, September, 7 (3), pp. 288–303.
- Ulam, Adam. 1973. *Stalin: The Man and His Era*. Boston: Beacon Press.
- Ungvárszky, Ágnes. 1989. *Gazdaságpolitikai ciklusok Magyarországon, 1948–1988* (Циклы экономической политики в Венгрии, 1948–1988). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Union Internationale des Télécommunications. 1980. *Annuaire statistique des télécommunications du secteur public*. Geneva.
- . 1982. *Annuaire statistique des télécommunications du secteur public*. Geneva.
- . 1986. *Annuaire statistique des télécommunications du secteur public*. Geneva.
- United Nations. 1977. *Comparisons of the System of National Accounts and the System of Balances of the National Economy. Part 1. Studies in Methods, series F, no. 20*. New York.
- . 1981. *Annual Bulletin of Transport Statistics for Europe, 1980. Vol. 32*. New York.
- . Economic Commission for Europe. 1986a. *Human Settlements Situation in the ECE Region around 1980*. New York.
- . 1986b. *International Trade Statistical Yearbook, 1984*. New York.
- . 1986c. "Investment in the ECE Region: Long-term Trends and Policy Issues," *Economic Bulletin for Europe*, 38 (2).
- . 1987. *Environment Statistics in Europe and North America. An Experimental Compendium*. New York.
- . 1989. *Economic Bulletin for Europe. Vol. 41*. New York.
- . 1990a. *Economic Survey of Europe in 1989–1990*. New York.

- . Conference on Trade and Development. 1990b. *Handbook of International Trade Statistics 1989*. New York.
- Vanek, Jaroslav. 1970. *The General Theory of Labour-Managed Market Economies*. Ithaca: Cornell University Press.
- . 1971. *The Participatory Economy: An Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development*. Ithaca: Cornell University Press.
- . 1972. *The Economics of Workers' Management: A Yugoslav Case Study*. London: Allen and Unwin.
- Várhegyi, Éva. 1987. "Hitelezési mechanizmus és hitelesztás Magyarországon" (Механизм кредитования и распределение кредитов в Венгрии). Candidate's thesis. Budapest.
- . 1989. "Results and Failures of Monetary Restriction. Some Lessons of Hungarian Financial Policy in 1988," *Acta Oeconomica*, 41 (3–4), pp. 403–420.
- . 1990a. "The Nature of the Hungarian Credit Market, Lessons of an Empirical Investigation," *Acta Oeconomica*, 42 (1–2), pp. 73–86.
- . 1990b. "Pénzfolyamatok a kormányzati törekvések ellenében" (Денежные потоки и государственные планы), *Külgazdaság*, 34 (8), pp. 30–45.
- Varian, Hal R. 1978. *Microeconomic Analysis*. New York: W. W. Norton.
- Vass, Henrik, ed. 1968. "Az MSZMP Központi Bizottságának irányelvei a gazdasági mechanizmus reformjára" (Директивы Центрального комитета Венгерской социалистической рабочей партии по реформированию экономического механизма), in *A Magyar Szocialista Munkáspárt határozatai és dokumentumai, 1963–1966*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó, pp. 301–450.
- Vickery, Michael. 1986. *Kampuchea: Politics, Economics and Society*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Voszka, Éva. 1984. *Érdek és kölcsönös függőség (Интерес и взаимозависимость)*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- . 1988. *Reform és atszervezés a nyolcvanas években. (Реформа и реорганизация в 80-е годы)*. Budapest: Közgazdsági és Jogi Könyvkiadó.
- Ward, Benjamin M. 1958. "The Firm in Illyria: Market Syndicalism," *American Economic Review*, September, 48 (4), pp. 566–589.
- Wasilewski, Jacek. 1990. "The Patterns of Bureaucratic Elite Recruitment in Poland in the 1970s and 1980s," *Soviet Studies*, October, 42 (4), pp. 743–757.
- Watson, James D. 1968. *The Double Helix. A Personal Account of the Discovery of the Structure of DNA*. New York: Atheneum.
- Weber, Max. [1904] 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Allen & Unwin.
- . [1925] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*, edited by Gunther Roth and Claus Wittich. New York, Bedminster Press.
- Weibull, Jörgen W. 1983. "A Dynamic Model of Trade Frictions and Disequilibrium in the Housing Market," *Scandinavian Journal of Economics*, 85 (3), pp. 373–392.
- . 1984. "A Stock-Flow Approach to General Equilibrium with Trade Frictions," *Applied Mathematics and Computation*, 14 (1), pp. 63–76.
- Weitzman, Martin L. 1970. "Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labor Substitution," *American Economic Review*, September, 60 (4), pp. 676–692.
- . 1976. "The New Soviet Incentive Model," *Bell Journal of Economics*, Spring, 7 (1), pp. 251–257.
- . 1980. "The 'Ratchet Principle' and Performance Incentives," *Bell Journal of Economics*, Spring, 11 (1), pp. 302–308.
- . 1983. "Industrial Production," in *The Soviet Economy: Toward the Year 2000*, edited by Abram Bergson and Herbert S. Levine. London: Allen and Unwin, pp. 178–190.
- . 1984. *The Share Economy*. Cambridge: Harvard University Press.

- . 1985. "The Simple Macroeconomics of Profit-Sharing," *American Economic Review*, December, 75 (5), pp. 937–953.
- . 1987. "On Buyers' and Sellers' Markets under Capitalism and Socialism." Cambridge: Department of Economics, Harvard University. Manuscript.
- Wellisz, Stanislaw, and Ronald Findley. 1986. "Central Planning and the 'Second Economy' in Soviet-Type Systems," *The Economic Journal*, September, 96 (383), pp. 646–658.
- Whitesell, Robert S. 1989–1990. "Estimates of the Output Loss from Allocative Inefficiency. A Comparison of Hungary and West Germany," *Eastern European Economics*, Winter, 28 (2), pp. 95–125.
- Whitney, Thomas P., ed. 1963. *Khrushchev Speaks*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Wiles, Peter. 1962. *The Political Economy of Communism*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1968. *Communist International Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- . 1982. "Introduction: Zero Growth and the International Nature of the Polish Disease," in *Crisis in the East European Economy. The Spread of the Polish Disease*, edited by Jan Drewnowski. London: Croom Helm, and New York: St. Martin's Press, pp. 7–17.
- Williamson, Oliver E. 1967. "Hierarchical Control and Optimum Firm Size," *Journal of Political Economy*, April, 75 (2), pp. 123–138.
- . 1970. *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- . 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Wilpert, Bernhard, and Jörg Rayley. 1983. *Anspruch und Wirklichkeit der Mitbestimmung*. Frankfurt: Campus.
- Winiecki, Jan. 1984. "Central Planning and Export Orientation," *Oeconomica Polona*, 10 (3–4), pp. 295–312.
- . 1986. "Are Soviet-Type Economies Entering an Era of Long-Term Decline?" *Soviet Studies*, July, 28 (3), pp. 325–348.
- . 1988. *The Distorted World of Soviet-Type Economies*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- . 1989. "Large Industrial Enterprises in Soviet-Type Economies: The Ruling Stratum's Main Rent-seeking Area," *Communist Economies*, 4 (1), pp. 363–383.
- . 1991. *Resistance to Change in the Soviet Economic System. A Property Rights Approach*. London: Routledge.
- Wolf, Thomas A. 1988. *Foreign Trade in the Centrally Planned Economy*. New York: Harwood Academic Publishers.
- Wong, Christine P. W. 1986. "The Economics of Shortage and Problems of Reform in Chinese Industry," *Journal of Comparative Economics*, December, 10 (4), pp. 363–387.
- World Bank. 1985. *China: Long-Term Issues and Options*. Washington, D.C.
- World Development Report, 1986. 1986. New York: Oxford University Press, published for the World Bank.
- World Development Report, 1988. 1988. New York: Oxford University Press, published for the World Bank.
- Wu, Jinglian, and Renwei Zhao. 1987. "The Dual Pricing System in China's Industry," *Journal of Comparative Economics*, September, 11 (3), pp. 309–318.
- Wulf, Luc de. 1985. "Financial Reform in China," *Finance and Development*, December, 22 (4), pp. 19–22.
- Xue, Muqiao. 1982. *Current Economic Problems in China*. Boulder: Westview Press.
- Zafanulli, Wojtek. 1985. "A Brief Outline of China's Second Economy," *Asian Survey*, July, 25 (7), pp. 110–132.



- Zaleski, Eugene. 1980. *Stalinist Planning for Economic Growth. 1933–1952*. London: Macmillan, and Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Zarnovitz, Victor. 1985. "Recent Work on Business Cycles in Historical Perspective: A Review of Theories and Evidence," *Journal of Economic Literature*, June, 23 (2), pp. 523–580.
- Zaslavskaya, Tatiana I. 1990. *The Second Socialist Revolution*. Bloomington: Indiana University Press.
- Zauberman, Alfred. 1975. *The Mathematical Revolution in Soviet Planning*. London: Royal Institute for International Affairs and Oxford: Oxford University Press.
- . 1976. *Mathematical Theory in Soviet Planning*. Oxford: Oxford University Press.
- Zelkó Lajos. 1981. "A versenyárrendszér elméleti és gyakorlati problémái" (О теоретических и практических проблемах системы конкурентных цен), *Közgazdasági Szemle*, July/August, 27 (7–8), pp. 927–940.
- Zhou, Shulian. 1981. "Sanshi nianlai wouguo jingji jiegou de huigu" (Экономическая структура Китая в последние тридцать лет: обзор), in *Zhonqquo Jinni Jiegou*, vol. 1, edited by Ma Hong and Sun Shangqing. Beijing: People's Press, pp. 23–55.
- Zhou, Xiaochuan, and Li Zhu. 1987. "China's Banking System: Current Status, Perspective on Reform," *Journal of Comparative Economics*, September, 11 (3), pp. 399–409.
- Zimbalist, Andrew, and Claes Brundenius. 1989. *The Cuban Economy: Measurement and Analysis of Socialist Performance*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Zinov'ev, Aleksandr. 1984. *Homo Sovieticus*. London: Polonia.
- Zloch-Christy, Iliana. 1987. *Debt Problems of Eastern Europe*. New York: Cambridge University Press.
- Zwass, Adam. 1978. *Money, Banking, and Credit in the Soviet Union and Eastern Europe*. London: Macmillan.

- Афанасьев М.П. 1990. Янош Корнай: аргументы дефицита (препринт доклада). М.: Институт экономики АН СССР.
- Безносников В.Н. 1989. Выступление за "круглым столом". – Индивидуально-кооперативный сектор: перспективы развития. Под ред. Аганбегяна А.Г. и др. М.: Экономика.
- Бек А. 1988. Новое назначение: Роман. – М.: Советский писатель.
- Богомолов О. 1987. Сколько стоят деньги. – Литературная газета, 16 сентября, с. 12.
- Бойко Т.М. 1990. Наш потребительский рынок. – ЭКО, № 4, с. 84–86.
- Воронин Л. 1989. Развитие оптовой торговли. – Плановое хозяйство, № 3, с. 3–13.
- Воронов А. 1990. О проблемах преодоления дефицита и методах регулирования потребительского рынка. – Вопросы экономики, № 1, с. 26–32.
- Гайдар Е. 1990. Трудный выбор. – Коммунист, № 2, с. 23–34.
- Гаретовский Н.В. 1989. Вопросы совершенствования банковской системы. – Деньги и кредит, № 11, с. 8–16.
- Ельцин Б.Н. 1990. Исповедь на заданную тему. Свердловск: Среднеуральское книжное издательство.
- Журавлев С.Н. 1990. Потребительские цены: их соотношение с затратами, влияние на доходы населения и народнохозяйственные показатели. – Известия Академии наук СССР. Серия экономическая, № 1, с. 80–96.
- Комин А. 1988. Перестройка ценового хозяйства. – Вопросы экономики, № 3, с. 107–114.
- Корягина Т. 1990а. Теневая экономика в СССР (анализ, оценки, прогнозы). – Вопросы экономики, № 3, с. 110–120.
- . 1990б. Платные услуги в СССР. М.: Экономика.
- Крицман Л. 1926. Героический период великой русской революции (Опыт анализа т.н. "военного коммунизма"). 2-е изд. М.; Л.: Госиздат.

- Кузнецова Т. 1989. Кооперация: какова тактика – такова и практика. – Вопросы экономики, № 3, с. 149–153.
- Молотов В.М. Уроки секретной диверсионной деятельности японско-германских троцкистских агентов. – Доклад ЦК ВКП(б) 28 февраля 1937 г.
- Немчинов В.С., ред. 1965. Применение математики в экономических исследованиях. Том 3. М.: Издательство социально-экономической литературы.
- Новожилов В.В. 1926. Недостаток товаров. – Вестник финансов, № 2, с. 75–96. Републикация: ЭКО, 1988, № 12, с. 10–31.
- Орлов Б.П. 1988. Иллюзии и реальность экономической информации. – ЭКО, № 8, с. 3–20.
- Павлов В.С. 1987. Важная составная часть перестройки. – Коммунист, № 13, с. 14–26.
- Петраков Н. 1987. Плановая цена в системе управления народным хозяйством. – Вопросы экономики, № 1, с. 44–55.
- Политическая экономия. Учебник. 1954. М.: Госполитиздат.
- Попов Г. 1987а. С точки зрения экономиста: о романе Александра Бека “Новое назначение”. – Наука и жизнь, № 4, с. 54–68.
- . 1987б. Фасад и кухня “великой” реформы. – ЭКО, № 1, с. 144–175.
- . 1988. Перестройка управления экономикой. – Иного не дано. Под общ. ред. Ю. Афанасьева. М.: Прогресс, с. 621–633.
- Прокопович С.Н. 1918. Опыт исследования народного дохода 50 губ. Европейской России в 1900–1913 гг. М.: Совет Всероссийских кооперативных съездов.
- Руднева Е. 1989. Инструмент государственного регулирования экономики. – Плановое хозяйство, № 6, с. 25–34.
- Селюнин В., Ханин Г. 1987. Лукавая цифра. – Новый мир, № 2, с. 181–201.
- Слетсюра В. 1989. Уроки экономической реформы. – Плановое хозяйство, № 9, с. 23–33.
- Сорокин В. 1985. Очередь. Париж: Синтаксис.
- Федоренко Н.П., ред. 1975. Система моделей оптимального планирования. М.: Наука.
- Ханин Г. 1988. Экономический рост: альтернативная оценка. – Коммунист, № 17, с. 83–90.
- Цапелик В., Яковлев А. 1990. Количественные характеристики монополии. – Вопросы экономики, № 6, с. 38–46.
- Шмелев Н.П. 1988. Новые тревоги. – Новый мир, № 4, с. 160–175.

## Аппарат партийный

- его роль, 62–65
  - и бюрократия, 67
  - затраты на аппарат партийный, 570
- Аренда государственной собственности, 468–469

## Балансы

- как метод планирования, 138
- торговый и платежный в экономических отношениях между социалистическими странами, нулевой, 382

## Банковская система/банки, 157–160, 370–371

- единый банк, 157
- двухуровневая система, 574
- кредитная система, 573–577
- и валютный курс, 369–370, 551–552
- и рыночный социализм, 515
- и частный сектор, 482

## Бевериджа кривая, 239–240, 273

## Бедность, 340, 355

## Безопасность экономическая, 338–343

## Безработица

- открытая, 231
- скрытая, 231
- скрытая на рабочем месте, 251
- фрикционная, 240
- равновесная, 283
- и самоуправление, 497–498

## Блага индивидуальные и общественные, 88–89

## Благосостояние

- факторы его определяющие, 332–338

## Бюджет государственный, 160–164

- его дефицит, 164, 567–568
- и бюджетно-налоговая политика, 567–573

## Бюджетные ограничения, 166

- жесткие, 169, 170
- мягкие, 166–170, 495
- для частных и государственных фирм, 291–292
- и рыночный социализм, 518–527

## Бюджетные организации, 102

## Бюрократия

- определение, 66–67
- и власть, 67
- и внутренние конфликты, 70–71
- и идеология, 67

- и престиж и привилегии, 68–69

- и принуждение, 69

- и права собственности, 98–101

- и репрессии, 71–74

- и частный сектор, 479–484

- ее поведение в процессе управления производством, 299–301

## Бюрократическая координация

- определение, 117–118

- описание, 123–127

- и бюрократия, 117–118

- и рыночный социализм, 527–529

## Бюрократическое управление

- а) прямое бюрократическое управление

- определение, 143

- методы, 138–139, 142–143

- и влияние политики, 151–153

- и выполнение плана, 140–144

- и мотивация экономической бюрократии, 144–147

- и основоположники социализма, 136–137

- и приоритетные виды продукции, 138

- и проблемы информации, 153–156

- и процесс торга и внутренние конфликты, 147–151

- и разработка плана, 137–140

- б) косвенное бюрократическое управление, 517, 537

## Валютные курсы обменные, 369–370, 551–552

## Взаимоотношения/взаимосвязи

- вертикальные, 123–127

- горизонтальные, 117–121

- государственные фирмы – частный сектор, 535–537

- принципал – агент, 92, 152–153, 399–400

- работодатель – наемный работник, 245–251, 498–499, 535

- рынок покупателя – рынок продавца, 273–280

## Внешний долг, 377–378, 571

- и внешняя торговля, 582–588

- и дефицит, 588–589

- и инфляция, 589

## Внешняя торговля, 142, 360

- с капиталистическими странами, 366, 372–378

- с социалистическими странами, 366–367, 378–382
- ее институциональная основа, 367–372
- и внешнеторговые фирмы, 368
- и острая потребность в импорте, 373–375
- и СЭВ, 383–387
- и уклонение от экспорта, 375–377
- и экономическая самоизоляция, 365–366
- нулевой баланс во внешней торговле, 382
- “твердые” и “мягкие” товары во внешней торговле, 378–381
- Воображаемый (-ое, -ые)
  - избыточный спрос, 264–265
  - избыточные мощности, 295–297
  - избыточное предложение, 295–297
- Вторая экономика, 111, 480
  
- Гласность, 453–454, 564, 567–568
- Государство
  - вертикальная иерархия, 125–126
  - и бюджет, 160–164, 567–573
  - и бюджетно-налоговая политика, 567–573
  - и государственные фирмы/собственность, 97–102, 163–164, 390–391, 468–469
  - и определение цен на продукцию государственных фирм, 552–555
  - и рынок капитала, 531–533
  - и структура власти, 62–65
  - роль государства, 491
  
- Демпинг, 376
- Деньги
  - денежно-кредитная политика, 577–578
  - денежный навес, 267, 306–307, 579, 608
  - структура денежных потоков, 164–166
- Дерегулирование, 509–511
- Дефицит
  - определение, 256–257, 268
  - вертикальный, 190, 269–271
  - горизонтальный, 191, 269–271
  - нормальный, 281–284
  - и адаптация спроса, 264–268
  - и бюрократия, 299–301
  - и внешний долг, 588–589
  - и доступ к дефицитным благам, 349–350
  - и избыток, 271–273
  - и инфляция, 314–316, 578–582
  - и относительные цены, 302–304
  - и поведение фирм, государственных и частных, 290–297
  - и рынки продавца и покупателя, 273–280
  - и самосбывающиеся ожидания, 316–318
  - его влияние на производство и потребление, 323–330
  - его эффекты, 588
  - его явления, 257–263
  - причины дефицита, специфичные для системы, 319–323
  - равновесие дефицита, 283
  - сигналы о дефиците, 184–185
  - экономика дефицита, 133, 146, 261
  - дефицит рабочей силы, 237–243
  - Джини коэффициент, 344–345, 350
  - Дисциплина/принуждение
    - партийная, 70
    - плановая, 142–144
    - и идеология, 83–86, 445
    - и тоталитарная природа власти, 71–74
  - Домашний труд, 486–487
  - Доход/доходы
    - распределение, 343–346
    - перераспределение, 179–180
    - от собственности, 355–356
    - права на остаточный доход, 90–91, 98–100
    - доходы государственного бюджета, 163–164
  
  - Женщины
    - и занятость, 133–134, 488
    - на рынке труда, 232
  - Жертвы/самопожертвование
    - и идеология, 85, 445
    - и потребление, 196
    - и этическая координация, 131–132
  - Жилищный сектор (перемены в нем), 485–486
  
  - Зависимость (подчиненность) фирмы в условиях рыночного социализма
    - вертикальная, 511–518
    - двойная, 511, 530–533
    - и самоуправление, 495–496
  - Займы, 164
  - Законодательство/законы
    - гарантии частной собственности и правовая защита от произвола властей, 479, 482

- лицензирование экономической деятельности, 480–481
- частный сектор и соблюдение частных контрактов, 481–482, 531
- Замена (товара при покупке)
  - вынужденная, 258–259, 308
  - добровольная, 258
- Занятость (См. также *Рабочая сила*)
  - полная, 560
  - рост занятости, 208
  - и идеология, 80
  - и прямое бюрократическое управление, 243–244
  - и рыночный социализм, 514
- Запасы, тенденция к накоплению
  - товаров, 272, 277–279, 373, 375
  - рабочей силы, 251
- Заработная плата
  - бюрократическое и рыночное воздействие на нее, 251–255
  - взвинчивание номинальной заработной платы, 562–563
  - давление со стороны наемных работников, 561–562
  - параллельная система заработной платы, 549–551
  - прямое бюрократическое управление ею, 243–245
  - распределение, 343–358
  - ставки, 142
  - и рыночный социализм, 514
- Здравоохранение, 80, 199, 339, 349, 486
- Идеология официальная, 75–76
  - ее основные обещания, 79–81
  - и бдительность, 85–86
  - и бюрократия, 67
  - и власть, 86–87
  - и дисциплина, 83–85, 445
  - и жертвы, 85, 445
  - и занятость, 80
  - и политическая либерализация, 442–446
  - и политическая структура, роль коммунистической партии, 81–83
  - и рыночный социализм, 522–523
  - и частный сектор, 472–475
  - и чувство превосходства, 76–79, 444–445
- Иерархия, 92
  - вертикальные связи, 118, 124–127
  - горизонтальные связи, 118, 119–120
  - и внешняя торговля, 371–372
- Избыток
  - и дефицит, 271–273
  - мобилизуемый, 239–240
  - нормальный, 281–284
  - рабочей силы, 230–237
  - сигналы об избытке, 184
- Импорт
  - структура, 360–362, 364
  - острая потребность в импорте, 373–375
  - и рыночный социализм, 514
- Инвестиции
  - инвестиции, финансируемые государством, 569–570
  - инвестиционный голод, 186–189, 373, 566
  - напряженность в инвестиционной сфере, 190–192, 261
  - приоритеты инвестиций, 197–207
  - решения об инвестициях, 297–299
  - централизованное распределение инвестиций, 190–192
  - и потребление, 192–197
  - и рыночный социализм, 515–516
  - и СЭВ, 386
  - и экономический рост, 186–229, 563–567
- Инфляция
  - скрытая, 224, 286
  - открытая, 284, 286, 579
  - подавленная, 284, 286, 577–578
  - подавленная в межфирменных отношениях, 304–307
  - подавленная в сфере потребления, 307–310
  - и бюджет, 572
  - и внешний долг, 589
  - и дефицит, 314–316, 578–582
  - и самоуправление, 497
  - спираль инфляции, 581
- Информация
  - и планирование, 153–156
  - на рынках продавца и покупателя, 274–275
- Кадры/кадровая политика, 352–353, 438–439, 512
- Кампании
  - реорганизации (см.), 426–427
  - “совершенствования”, 424–426, 435
- Капитализм
  - определение, 116
  - и К. Маркс, 44–45, 396
  - обещание догнать капитализм в экономическом отношении, 79
  - открытость капиталистическому миру, 451–453
  - самоизоляция от капиталистического мира, 362–366

**Качество**

- его противопоставление количеству, 211
- погоня за количеством (объемами) в ущерб качеству, 152, 154–155
- товаров и услуг, 336–338
- рабочей силы, 246–247, 351–352
- экономического роста, 227–229

**Класс правящий, 67–68****Колесания темпов роста/циклы, 214–220****Коллективизация, 103–109, 231–232****Колхозы, 103, 401****Команда/приказ**

- и планирование, 139

**Командные высоты, 97****Коммунизм, использование термина, 36, 304****Компенсации принцип, 554–555****Конкуренция, 77**

- несовершенная, 274, 275–276, 290–291
- совершенная, 274, 275–276
- и поведение фирм, частных и государственных, 291–293
- и рынки покупателя и продавца, 275–277

**Концентрация производства, 427–431****Кооперативы, 103–109, 163, 501****Координация**

- бюрократическая, 117–118, 120, 121, 123–127
- рыночная, 118, 120, 121, 127–130
- самоуправляемая, 119, 120, 121, 130–131
- семейная, 120, 121, 132–134
- этическая, 119–120, 121, 131–132
- спонтанные и искусственные изменения в способах координации, 134–135

**Коррупция, 128–129, 276–277, 483****Кредит, 164**

- кредитная система, 573–578
- мягкие условия кредитования, 167

**Кулаки, 104, 465–466****Култ личности, 68, 83****Ленинизм/Ленин В.И.**

- и власть и идеология, 81
- и государственные фирмы, 97
- и гражданское общество, 135
- и массовые организации, 66
- и мелкое товарное производство, 474
- и единый банк, 157–158
- и преимущества социализма, 78
- и перемены в системе, 413
- и привилегии, 343
- и “решающее звено”, 155

**Либерализация политическая**

- и гласность, 453–456
  - и зачатки плюрализма, 447–451
  - и монополия на власть, 437–440
  - и ослабление репрессий, 440–442
  - и открытость капиталистическому миру, 451–453
  - и официальная идеология, 442–446
  - ее последствия и перспективы, 459–460
  - ее пределы, 456–459
- Лобби**
- отраслевые, 447
  - региональные, 71, 447–448
  - группы давления с особыми этнокультурными интересами, 353, 448–449
- Лоренца кривые, 343–346**

**Марксизм/Маркс К., 18**

- и власть, 81–82
- и дефицит, 256
- и капитализм, 44–45, 396
- и общественное производство, 108
- и определение цен, 175
- и отношение к труду, 250
- и планирование, 136–137, 156
- и рабочая сила как товар, 230
- и распределение, 304, 351, 354
- и рыночный социализм, 503–504
- и частная собственность, 472–473
- и чинопочитание, 84

**Марксизм – ленинизм**

- партия, 389
- роль государства, 491
- система ценностей, 113–115, 442

**Модели, их применение, 40–42****Моделирование математическое, 41, 185**

- и балансы, 138
- и планирование, 431–432

**Мотивация**

- руководящего звена экономической бюрократии, 144–147

**Налоги/налогообложение**

- мягкое налогообложение, 167
- с оборота, 163, 346–348, 571
- уплачиваемые кооперативами, 163
- уплачиваемые населением, 164
- и рыночный социализм, 514
- и частный сектор, 482

**Напряженность макроэкономическая**

- внешняя торговля и внешний долг, 582–588

- государственный бюджет и бюджетно-налоговая политика, 567–573
- дефицит и инфляция, 578–582
- дефицит, инфляция и задолженность, 588–589
- занятость и заработная плата, 560–563
- кредитная система и денежная политика, 573–578
- перспективы эволюции напряженности, 593–594
- рост и инвестиции, 563–567
- уровень жизни, 589–594
- Наследование/наследство, 356–358
- Научно-технический прогресс, 142, 323–330, 514
- Неопределенность
  - на рынках покупателя и продавца, 277–279
- Неравенство, 49, 350–351, 402
- Неравновесия школа, 256, 271, 284, 310
- Номенклатура, 63, 438
- Облигации, 164
- Ожидания самосбывающиеся, 316
- Очереди, 184–185, 257, 260, 531
- Партия коммунистическая
  - ее организационная структура, 60–62
  - и альтернативные политические движения, 450–451
  - и вертикальная иерархия, 124–125
  - и внутренние конфликты, 70–71
  - и государство, 63–65
  - и дисциплина, 69
  - и массовые организации, 65–66
  - и однопартийная система, 60, 388–390
  - идеология, власть и партия, 81–83, 389
- Патернализм, 81–83, 169–170, 342–343
- Первая экономика, 111
- Переводной рубль, 386–387
- Перемены (см. также *Реформа, Революция*)
  - их глубина, 414–415, 595–600
  - их радикальность, 415, 595–600
  - побуждения к переменам, 411–414
  - тенденции перемен, 421–423, 595–604
  - и рыночный социализм, 537–541
- Перераспределение
  - бюджетно-налоговое, 177, 552–555
  - доходов населения, 179–182
  - и субсидирование цен, 346–349
- Перестройка, 415, 418, 458, 473–474, 564
- Планирование/планы
  - адресность, дезагрегирование (разверстывание) плана по адресатам, 139
  - балансы плановые, 138
  - включение в план, 190
  - временные горизонты планирования (плановый период), 137
  - директивный метод, 139
  - напряженные планы, 152
  - их выполнение и управление, 140–144
  - их разработка, 137–140
  - их согласование (плановый торг), 140, 147–151, 272, 391
  - и влияние политики, 151–153
  - и основоположники социализма, 136–137
  - и приоритетные виды продукции, 138
  - и проблема информации, 153–156
  - и рыночный социализм, 517
- Поиск (нужного товара), 259–260
- Политическая экономия, использование термина, 37–38
- Польский синдром, 559–560, 580
- Постсоциалистическая система
  - определение, 46
  - и государственный сектор, 541–542
  - и макроэкономическая напряженность, 593–594
  - и наследие социализма, 606–610
  - и политическая либерализация, 459–460
  - и реформа ценообразования, 558
  - и самоуправление, 501–502
  - и “совершенствование” управления, 435–436
  - и частный сектор, 488–489
- Потребление
  - влияние дефицита, 323–330
  - его рост, 331–332, 487
  - отложенное, 196–197, 260
  - и временные предпочтения, 196–197
  - и инвестиции, 192–197
  - и факторы, определяющие материальное благосостояние, 332–338
  - и экономическая безопасность, 338–343
- Потребителя суверенитет, 279
- Права
  - собственности, 88–93
  - на остаточный доход, 90–91, 98–100
  - отчуждения/передачи, 91, 100, 496–497
  - управления, 92, 101–102
  - при самоуправлении, 496
  - в условиях аренды государственной собственности, 468–469

- Предприниматели, 463, 471, 474, 476–477  
Предприятия семейные, 93–94, 133, 231, 466  
— и перемены в социалистических странах, 485  
— личное подсобное хозяйство, 106, 111, 466  
— мелкие семейные фермы, 463–466  
Престиж, 68–69, 353–354  
Преступность, 340–341  
Прибыль, 171, 356, 483–484, 498  
— и рыночный социализм, 518–527  
Приватизация, 472, 487, 502  
Привилегии, 68–69, 349–350, 353–354  
Приоритеты/приоритетность  
— инвестиционных товаров, 197–198  
— нового строительства, 202  
— оборонной промышленности, 201  
— отечественного производства перед импортом, 198  
— первого подразделения общественного производства, 199  
— промышленности, 199  
— сооружения крупных объектов, 202–203  
— сферы материального производства, 198–199  
— тяжелой промышленности, 199–200  
— приоритетные продукция и инвестиционные проекты, 138, 203–204  
— и охрана окружающей среды, 204–206  
Приспособление  
— на рынках покупателя и продавца, 275  
Причинно-следственная (каузальная) связь, 388–393, 595–600  
Производство  
— концентрация, 427–431  
— управление, 141  
— установление цен на факторы производства, 548–552  
— и влияние дефицита, 323–330  
— и рыночный социализм, 512–514  
Процента ставка, 548–549, 566, 575  
Профсоюзы, их влияние, 247, 448–449, 561  
Рабочая сила  
— дефицит, 237–243  
— избыток, 230–235  
— мобилизуемый избыток, 240–241  
— распределение, 142  
— использование, 467  
— накопление, 251  
— как товар, 230  
— побуждения к росту ее численности, 235–236  
— и безработица, 231  
— и “деклассированные” элементы, 232  
— и женщины, 232  
— и рост населения, 232  
— и семейные предприятия, 231–232  
Равенство/выравнивание, нивелирование  
— и неравенство, 349–351  
— и дифференциация доходов, 358–359  
— и СЭВ, 383  
Равновесие  
— определение, 283–284  
— безработицы, 283  
— вальрасово, 283  
— невальрасово, 256  
— вынужденной адаптации, 266, 309–310  
— дефицита, 283  
— политической реформы, 456  
— и нормальное состояние экономики, 283  
Развитие органичное, 197, 395  
Распределение  
— денежных доходов, 343–346  
— материальных благ, 346–351  
— коммунистическое, 304  
— по потребностям/нуждаемости, 354  
— по труду, 351–353  
— реальные факторы распределения, 351–358  
Расходы государственного бюджета, 160–163  
Расширение фирм, побуждение к расширению, 186–189, 298  
Рационирование, 269–271, 303  
Революция  
— черты системы, предшествовавшей социализму, 47–49, 52  
— хронологический обзор, 420–423  
— и реформа, 415–419, 444  
Революционно-переходная система  
— определение, 45, 46  
— описание, 52–56  
Реорганизация  
— слияние фирм, 427–431  
— по территориальному принципу, 427  
— на верхнем уровне управления, 426–427  
Репрессии  
— и тоталитарная природа власти, 71–74  
— ослабление репрессий, 440–442  
Реформа  
— хронология, 420–423  
— отношение к ней общественности, 604–606



- реформа Косыгина, 426
- и тенденции развития реформ, 421, 423, 595–604
- и революция, 415–419, 444
- Рост экономический
  - замедление, 215–219, 563–564
  - ограничения, 481
  - побуждения, 186–189
  - политика, 563–565
  - фактический, 227–229
  - форсированный, 133, 186, 196–197, 224–227, 230–231, 310, 563
  - циклы, 214–220
  - экстенсивные и интенсивные методы, 207–214
  - и измерение совокупного выпуска, 220–224
  - и инвестиции, 186–229, 563–567
  - и приоритеты, 197–207
- Рынки
  - продавца и покупателя, 273–280
  - параллельные, 183
- Рыночная координация
  - определение, 118
  - описание, 127–130
  - примеры, 120, 121
  - сродство с частной собственностью, 475–478
- Рыночный социализм
  - сродство частной собственности и рыночной координации, 475–478
  - сродство общественной собственности и бюрократической координации, 527–529
  - историческое развитие и будущее рыночного социализма, 503–509, 541–542
  - и бюджетные ограничения, 518–527
  - и двойная зависимость фирм, 511, 533–535
  - и вертикальная зависимость фирм, 511–518
  - и горизонтальная зависимость фирм, 530–533
  - и дерегулирование, 509–511
  - и отношения между государственным и частным сектором, 535–537
  - и перемены в системе, 537–541
- “Самиздат”, 444
- Самоизоляция экономическая и политическая, 362–366
- Самоуправление
  - перспективы, 501–502
  - развитие, 490–492
  - экономические последствия, 495–498
  - и отношения между менеджером и работниками, 498–499
  - и политические отношения, 492–495
  - и этическая координация, 499–501
- Самоуправляемая координация
  - определение, 119
  - описание, 130–131
  - примеры, 120, 121
- Сбережение вынужденное, 164, 194, 260, 308
- Свободы гражданские, 71–74, 338, 342–343
- Семья, ее экономическая роль, 484–488
- Семейная координация
  - определение, 120
  - описание, 132–134
  - примеры, 120, 121
- Система статистического учета
  - материального продукта (СМП), 221
  - национальных счетов (СНС), 221
- Собственность
  - бюрократия и право собственности, 100–101
  - акционерная, 95–96
  - государственная, 97–102, 390
  - капиталистическая, 113–116
  - коллективная, 103
  - кооперативная, 103–109
  - личная, 90
  - семейная, 93–94
  - частная, 109–112
  - частные фирмы, управляемые собственниками, 95
  - частная как противопоставление общественной, 88–89
  - доход от собственности, 355–356
  - формы собственности, 93–97
  - и рыночный социализм, 523–524
- Собственность общественная, 88–89
  - и бюрократическая координация, 527–529
  - горизонтальные отношения фирм в условиях общественной собственности, 530–533
  - отношения с частым сектором, 535–537
- “Совершенствование” управления
  - его глубина и радикальность, 595
  - описание тенденции, 424–426
  - результаты, 435–436
  - слияние фирм, 427–431

- планирование и директивное управление, 431–435
- реорганизации на верхнем уровне управления, 426–427
- Согласование/торг
  - горизонтальное, 140, 148
  - вертикальное, 139–140, 148, 166, 244, 520
  - в процессе планирования, 272, 391
  - и внутренние конфликты, 147–151
  - и рыночный социализм, 516–517
- Социализм, определение, 35–37
  - классический, 45–46, 407–408
  - рыночный (см.)
- Социалистическая система, определение, 31, 355
- Социалистические страны, определение и перечень, 30–35
- Спрос
  - безудержный, 297, 298–299
  - воображаемый, 264
  - избыточный, 268, 284, 309, 310–313
  - полностью адаптированный, 264–265
  - частично адаптированный, 265
  - эффективный, 264–265
  - и дефицит, 264–268
- Сродство
  - общественной собственности и бюрократической координации, 527–529
  - частной собственности и рыночной координации, 475–478
  - элементов системы, 393–396
- Сталинизм/Сталин И.В., 35, 47, 61
  - и история коммунистической партии, 59
  - и коллективизация сельского хозяйства, 107, 108
  - и культ личности, 68
  - и официальная идеология, 76
  - и планирование, 139, 155
  - и репрессии, 70
  - и структура власти, 62, 81–82, 86
- Структура власти
  - и бюрократия, 66–69
  - и государство, 63–65
  - и идеология, 86–87
  - и массовые организации, 65–66
  - и режим рынка (покупателя или продавца), 279–281
  - и роль коммунистической партии, 81–83, 389
  - и рыночный социализм, 522
  - и тоталитарная природа власти, 71–74
  - монопольный характер власти, 437–440
- Субсидирование/субсидии
  - мягкое, 166–167
  - потребителя, 568–569
  - потребительских цен, 162, 346–348
  - фирм, 162, 569
  - экспорта, 569
  - и рыночный социализм, 514
- СЭВ, 325, 326, 382–387
- Товары
  - бесплатные, 348–349
  - доступ к дефицитным товарам, 349–350
  - “твердые” и “мягкие” во внешней торговле, 378–381
- Трансформация постсоциалистическая, 417
- Управляющие (менеджеры)
  - и рыночный социализм, 535
  - и самоуправление, 495–496, 498–499
- Финансовая система
  - банки, 157–160
  - бюджетные ограничения, 166–170
  - государственный бюджет, 160–164
  - расчеты с зарубежными странами, 370–371
  - структура денежных потоков, 164–166
  - чувствительность фирм к доходам и ценам, 170–173
  - и СЭВ, 385–388
- Фирмы
  - внешнеторговые, 368–369
  - государственные, 97–101, 163
  - совместные, 469–470
  - частные, 109–112
  - частные, управляемые собственниками, 95
  - частные, акционерные, 95–96
  - их создание (“вход”), 141
  - их ликвидация (“выход”), 141
  - их субсидирование, 162, 569
  - слияние/размеры, 427–430
  - принятие долгосрочных решений, 297–299
  - принятие краткосрочных решений, 290–297
- Ценности самостоятельные (первичные блага), 78–79, 113–115, 228
- Централизм демократический, 60–61, 130
- Цены/ценообразование
  - административные потребительские, 179–182

- административные производителей, 174–178
- межфирменные, 302
- на факторы производства, 548–551
- псевдоадминистративные, 175
- рыночные, 182–183
- дефицит и относительные цены, 302–304
- и рынки покупателя и продавца, 275–276
- мягкое ценообразование, 167
- принципы, 142, 287–288, 552–555
- реформа ценообразования, 543, 555–557
- субсидии, налоги и цены, 543
- субсидирование потребительских цен, 162–163
- чувствительность к ценам, 170–174
- Целостность классической системы
  - верификация, 404–406
  - причинно-следственные связи, 388–393
  - советское влияние, 401–403
  - сродство ее элементов, 393–396
- Церковь, ее роль и влияние, 448
- Частная собственность, 88–89
  - и использование наемной рабочей силы, 467
  - типы частной собственности, 109–112
- Частный сектор
  - его сродство с рыночной координацией, 475–478
  - и бюрократия, 479–484
  - и официальная идеология, 472–475
  - его развитие в процессе реформ, 461–463
  - его влияние и перспективы, 488–489
  - официальный и неформальный частный сектор, 480–481
  - типы частных предприятий, 463–472
  - отношения между частными и государственными фирмами, 535–537
- Экономика
  - планово-рыночная (см. также *Рыночный социализм*), 503
  - полумонетизированная, 157, 306
  - теневая, 112, 480–481
  - мобилизационная, 209
  - командная, использование термина, 36, 140
  - централизованно планируемая и управляемая, 143
- Экспорт
  - структура, 360, 361, 363
  - уклонение от экспорта, 375–377
  - его субсидирование, 569
  - и рыночный социализм, 514
- Этическая координация
  - определение, 119–120
  - описание, 131–132
  - примеры, 120, 121
  - и самоуправление, 499–501

- Абрахам К., 239  
Аганбегян А.Г., 137, 201  
Адам Я., 230, 420  
Адири И., 240  
Азикри М., 35  
Алексеев М., 111, 347, 546  
Алессандрини С., 111  
Алчиан А., 89, 394, 496, 529  
Амальрик А., 444  
Аманн Р., 325  
Амахер Р., 289  
Андорка Р., 358  
Антал Л., 143, 517  
Арвай Я., 198, 221  
Арендт Х., 72  
Аугустинович М., 164  
Ауш Ш., 383  
Ауэрбах П., 214  
Афанасьев М.П., 323
- Балаж К., 467, 471  
Балашша Б., 509  
Бальцерович Л., 412, 420, 509, 517, 519  
Банерджи А., 300  
Баркет Дж., 265, 266, 318, 492, 495, 500, 509, 581  
Барро Р., 323  
Барсонь Я., 469  
Бауэр Т., 190, 191, 216, 323, 425, 538  
Беверидж У., 239  
Бек А., 147  
Бенасси Ж.-П., 256, 264, 271  
Бен-Нер А., 500  
Бергсон А., 153, 186, 207, 220, 221, 230, 324, 343, 352, 412, 505  
Беренд И., 143, 420  
Бересфорд М., 35  
Берлин И., 83  
Берлинер Дж., 143, 145, 149, 325  
Берли А., 96  
Бернхэм Дж., 96  
Беттельхейм, Ч., 216  
Бжезински З., 53, 73, 411  
Биалер С., 437  
Бибо И., 55  
Бирман И., 567  
Бирта И., 152  
Блейер М., 163, 517, 519, 520  
Богомолов О.Т., 544  
Бойд М., 425
- Бойко Т., 581  
Бонд Д., 412  
Бонин Дж., 153, 492  
Борнштейн М., 426, 434, 544  
Боссаньи К., 494  
Боттомор Т., 44  
Боулз П., 517, 519, 523  
Брабант Дж. М. ван, 256, 383  
Брада Й., 220, 381  
Брайсон Ф., 430  
Брандениус Л., 35  
Брежнев Л.И., 47, 112, 427  
Брехт Б., 82  
Броди А., 214, 216, 220, 431  
Брукс К., 463  
Брюс В., 159, 173, 420, 507, 531  
Бунге Ф., 35  
Бурлацкий Ф. М., 112  
Бухарин Н.И., 70, 441  
Бэрд У., 470, 509
- Вайда А., 210  
Ванек Я., 492  
Ваноус Я., 381  
Вархеда Э., 531, 575, 577  
Василевски Я., 438  
Ватсон Дж., 397  
Вашш Х., 529  
Вебер М., 66, 87, 126  
Вейбул Й., 166, 168, 272, 273, 276, 281, 546  
Вейс Э., 283  
Вейтцман М., 149, 153, 207, 276, 412, 496  
Веллиш С., 92, 111, 559  
Викери М., 35  
Вилк М., 444  
Винецки Я., 36, 166, 325, 376, 430, 529  
Винтер Д., 256, 318  
Вонг К., 509, 519  
Воронов А., 581  
Воронин Л., 513  
Воска И., 447  
Вулф Л., 573  
Вульф Т., 360  
Вэриан Х., 290, 295
- Габор И., 111, 549  
Гавел В., 444, 451  
Гадо Д., 444  
Гайдар Е., 447, 513, 562, 566, 589  
Галаши П., 111, 539

- Гапински Дж., 581  
Гарви Дж., 158  
Гаретовский Н.В., 158  
Гати Ч., 53  
Гач Я., 216, 528  
Гедеон Ш., 519, 531, 573, 577  
Гершенкрон А., 186, 187, 402  
Главачек И., 150  
Голдман М., 437, 509  
Голдманн Й., 216, 309, 323  
Голдфельд С., 166, 168, 272  
Гомулка С., 166, 172, 256, 325, 326, 559  
Горбачев М.С., 415, 418, 441, 442–443, 453, 458, 473–474, 507, 564, 570, 593, 603–604  
Готт-Козеркевич Д., 560, 570  
Граник Д., 143, 145, 425  
Грегори П., 36, 104, 107, 109, 213, 226, 240  
Гриффитс Ф., 71  
Гринчир М., 306  
Гроницки М., 546  
Гроссман Г., 111, 158, 159, 173, 175, 186, 267, 323  
Гроссман С., 534  
Гросфельд И., 185, 216, 507  
Гроувз Т., 92  
Грёневеген П., 37  
Гхатак С., 268  
Гюснери Р., 149  
Гюссман В., 430
- Дайкер Д., 420  
Даллаго Б., 111  
Даль Р., 148  
Даниэль Ж., 220, 221, 259, 265, 347, 348, 351  
Данмор Т., 124  
Дарендорф Р., 67  
Де Мело Дж., 175  
Деватрипонт М., 166, 168, 523  
Дембински П., 164  
Демсец Г., 89, 496, 529  
Демски Г., 444  
Денисон Э., 186  
Дервиш К., 175  
Десаи П., 172, 207, 412, 420  
Джефрис И., 424  
Джилас А., 447  
Джилас М., 67, 493  
Джоунс Д., 111  
Джуди Р., 191  
Джудит Р., 494  
Добб М., 53  
Дойчер И., 61  
Домар Е., 274, 276, 290, 295
- Дрээ Ж., 492  
Дубчек А., 604  
Дэвис К., 111, 168, 201, 212, 256, 311, 376  
Дэйвис Р., 104, 196, 325  
Дэн Сяопин, 443, 444, 446
- Ельцин Б.Н., 153, 450  
Енсен М., 534
- Журавлев С.Н., 347
- Залески Ю., 143  
Зауберман А., 431  
Зарновиц В., 216  
Заславская Т.И., 592  
Зафаноли В., 111  
Звасс А., 158  
Зелко Л., 554  
Зиновьев А.А., 444  
Злох-Христи И., 583
- Икес Б., 216  
Иллеш Д., 397  
Исмаэл Т., 35  
Исмаэл Ж., 35
- Кагаловский К., 560, 568  
Каганович Л.М., 65–66  
Кайзер М., 383  
Калбертсон В., 289  
Калецки М., 256, 323  
Кальво Г., 92  
Камински Б., 412, 420, 560  
Кант И., 83  
Канторович Л.В., 431  
Капитань Ж., 259, 263, 317, 334, 547  
Карр Э., 196  
Картер Б., 53  
Кастро Ф., 68, 398  
Катц Б., 111, 546  
Каутский К., 504  
Кахан А., 65, 230  
Каценеленбойген А., 112  
Кейнс Дж.М., 18, 189, 256, 297  
Кёвари Д., 549  
Кёвеш А., 360, 381  
Кёллэ Я., 550  
Кенеди Я., 283, 444  
Кендрик Дж., 213  
Керен М., 149, 152, 426  
Кертеши Д., 539  
Кёсег Ф., 444  
Кидрич Б., 507

- Ким Ир Сен, 68  
Киш Я., 444  
Клаус В., 507  
Клаф Р., 191  
Кладек Я., 210  
Клауэр Р., 256, 264  
Клоуз Д., 35  
Ковалевский Н., 157  
Ковач Я., 433, 507  
Кокрейн Н., 463  
Колаковски Л., 44  
Колодко Г., 548, 559, 560, 570, 583  
Колтон Т., 437  
Колье И., 240, 333  
Комин А., 544  
Конквест Р., 66, 70, 104, 301  
Конн Д., 153  
Коннор В., 343, 358, 437  
Коновалов В., 495  
Конрад Д., 67  
Конторович В., 207, 210, 216  
Корбонски А., 111  
Корнельсен Д., 430  
Корягина Т.И., 111  
Косыгин А.Н., 426, 427  
Коуба К., 216, 323  
Коуз Р., 89, 107  
Козн С., 70, 437  
Крицман Л.Н., 53, 55, 256, 323  
Крэвис И., 51, 224  
Крюгер А., 168  
Куандт Р., 166, 168, 272, 546  
Кузнец С., 186  
Купер Дж., 325  
Купманс Т., 92  
Куронь Я., 67  
Кэмпбелл Н., 397  
Кэмпбелл Р., 36, 150
- Лавуа Д., 505, 529  
Ладаньи Я., 347  
Лаки М., 214, 467, 471  
Ланге О., 178, 505, 523  
Ларди Н., 463  
Ларжентэй Б., 585  
Ласки К., 420, 531  
Лаффон Ж.-Ж., 185  
Лацио М., 216, 267, 268, 565, 575  
Леви Ф., 573  
Левин Г., 256, 412  
Левин М., 104, 186  
Левчик Ф., 412  
Лейонхуфвуд А., 256
- Ленин В.И. (см. в предметном указателе  
*Ленинизм*)  
Леонтьев В., 331  
Лептин Г., 426, 433  
Либерман Е.Г., 434, 507  
Либерталь К., 71  
Линь Цинсун, 470  
Линь Ц., 603  
Линдбек А., 166, 168  
Линдблом Ч., 122, 148  
Липински Э., 444  
Липтак Т., 431  
Липтон Д., 559, 589  
Лисецки И., 586  
Лихтейм Дж., 44  
Лишка Т., 469  
Лолан И., 158  
Лопински М., 444  
Лос М., 111  
Лукас Р., 265, 321  
Лукач Д., 78  
Льюис А., 226–227  
Льюис Дж., 59  
Лю Гогун, 544  
Лю П.-В., 153  
Людаль Г., 492
- Маглин С., 108  
Макаули А., 343  
Макинтайр Р., 106, 425  
Маккинон Р., 430, 560, 583  
Маклелан Д., 44, 84  
Малинво Э., 256, 283, 431  
Малецки В., 583  
Мао Цзэдун, 48–49, 68, 70, 72–73, 76, 155,  
187, 343, 443  
Марер П., 192, 213, 220, 224, 509  
Маркиш Ю., 463  
Маркс К. (см. в предметном указателе  
*Марксизм*)  
Маркус Д., 304  
Маррезе М., 216, 381, 463  
Мартош Б., 184, 318  
Маскин Э., 166, 168, 523  
Матиц А., 177, 519, 521, 525, 567  
Медведев Р.А., 441  
Медофф Дж., 239  
Меерсон-Аксенов М., 444  
Мейснер М., 53  
Мейстржик М., 213, 375  
Мельцер М., 424, 426, 430, 433  
Мёр М., 111  
Меса-Лаго К., 35

Мид Дж., 492  
Мизес Л. фон, 475, 476, 505, 529  
Микелс Р., 67  
Миланович Б., 98  
Миленкович Д., 53, 492  
Миллер Дж., 149  
Минз Г., 96  
Миррлис Дж., 92  
Митчелл Ж., 166, 495  
Михальи П., 216  
Михник А., 444  
Модзелевски К., 67  
Молотов В.М., 301  
Монтиас Дж., 92, 143  
Моррисон К., 344, 345, 350  
Москит М., 444  
Мур Дж., 298  
Муракёзи Л., 160, 570  
Мэддисон А., 229  
Мюллер Ф., 367  
Мюльбауэр Дж., 256  
Мюррел П., 327, 360, 476, 524, 609  
  
Надь А., 353, 361  
Надь Т., 143  
Найт П., 495, 519, 520  
Найт Ф., 89  
Наттер У., 529  
Нахтигал В., 221  
Нейман Дж. фон., 125  
Нельсон Г., 35  
Немчинов В.С., 431  
Неспорова А., 210  
Ни В., 36  
Нисканен У., 74, 189  
Новожилов В.В. 256, 323  
Нозик Р., 491  
Нойбергер Э., 432, 500  
Нордхауз У., 229  
Нотон Б., 519  
Ноуэ А., 53, 155, 196, 220, 234, 427, 493, 507  
Нути М., 219, 268, 284, 285, 289, 310, 560, 570  
  
Одэм У., 71  
Ойкен В., 36  
Оксенберг М., 71  
Олсон М., 353  
Орлов Б.П., 220  
Орлов Ю.Ф., 601  
Осбэнд К., 153  
Ослунд А., 110, 213, 220, 420, 437, 509, 560  
Оуэн Дж., 111, 546

Оуэн Р., 490  
Офер Г., 162, 186, 233, 324  
  
Павлов В.С., 544  
Пайпс Р., 437  
Парето В., 67  
Паточка Я., 444  
Пауэлл Р., 183  
Пачи З., 191  
Пейович С., 89  
Перкинс Д., 420, 509  
Перри Э., 509  
Петё И., 53  
Петер Д., 507  
Петраков Н.Я., 544  
Печниг М., 287  
Пиблз Г., 567  
Подкаминер Л., 265, 266  
Подольски Т., 158  
Познански К., 325  
Поланьи К., 119, 122  
Полонски А., 559  
Попов Г.Х., 147, 421, 450, 494  
Поппер К., 404  
Портер Г., 509  
Портес Р., 256, 318  
Правда А., 65  
Прайор Ф., 89, 194, 207, 285, 335, 341  
Прасникар Ж., 492, 494, 497  
Преображенский Е.А., 226  
Прибыла Я., 420, 544  
Прокопович С.Н., 51  
Прудон П., 490, 499  
Путтерман Л., 492  
Пэвитт К., 325  
Пэн Чжэнь, 443  
Пяшчински В., 164  
  
Рабл Б., 65, 230  
Ракоши М., 152, 196  
Реваи Й., 63  
Ревес Г., 420, 509  
Рейнольдс Б., 420  
Ригби Т., 83  
Римлер Ю., 214  
Рискин К., 509  
Робинсон Дж., 290, 500  
Робинсон С., 175  
Розен Ш., 92  
Роланд Ж., 216, 273  
Роннас П., 183, 303  
Росс С., 92  
Ростовски Я., 111, 172, 214, 326, 468, 560  
Руднева Е., 513

- Русиной Д., 491  
Рыжков Н.И., 528–529  
Рэйли Й., 494
- Сабо К., 143  
Сабо Ю., 166, 167, 259, 317, 469  
Саймон Г., 124  
Сакач Ш., 53  
Сакс Дж., 559, 589  
Сакс С., 492  
Салаи Э., 430  
Саммерс Р., 51, 224, 563  
Самуэли Л., 53, 157, 323, 433, 507  
Сапари Д., 163, 517, 519, 520  
Сарджент Т., 321  
Саттон А., 325  
Сахаров А.Д., 444, 451  
Сваан В., 544, 554  
Свейн Н., 463  
Свейнар Я., 492, 494, 497  
Сегвари И., 360  
Секели И., 573  
Селден М., 346, 463  
Селеньи И., 67, 347, 462  
Селюнин В.И., 220  
Сен А., 351  
Сен Гупта В., 35  
Сивински В., 509  
Сиг Г., 158  
Сикуляр Т., 463  
Симон А., 267  
Синглтон Ф., 53  
Сирази Д., 111  
Скарф Г., 175  
Скегро Б., 581  
Скиллинг Г., 71  
Скотт К., 168  
Скрепанти Э., 219  
Скржешевска-Пачек Е., 560  
Слетсюра В., 513  
Солженицын А.И., 71, 444  
Соломон С., 71  
Солоу Р., 186  
Соммервилль К., 35  
Сорокин В., 350  
Спенс Э., 185  
Стаар Р., 60  
Сталин И.В. (см. в предметном указателе *Сталинизм*)  
Сталь Д., 111  
Станишкис Я., 411  
Старк Д., 36  
Сташевски С., 84
- Стиглиц Дж., 92, 283  
Стоунмен К., 35  
Стоянович Р., 492  
Стритен П., 227  
Стюарт Р., 104, 107, 213, 226  
Стюарт-Фокс, М., 35  
Сунь Ефан, 507  
Сутела П., 400, 431  
Сцитовски Т., 274, 276, 290, 295  
Сюй Ченган, 192, 325  
Сюз Мучао, 509
- Тайгнер С., 111  
Тайсон Л., 495, 500, 519, 531, 573, 577  
Такер Р., 61  
Таллош Д., 305  
Танци В., 111  
Тардош М., 159, 531, 573, 574  
Тедстром Дж., 420  
Темкин Г., 505, 529  
Теодореску А., 586  
Тидрик Дж., 517  
Тимм А., 494  
Тироль Ж., 92, 149  
Тито Й. Б., 35, 493  
Томский М.П., 65  
Торанска Р., 84  
Торнтон Дж., 149  
Тремл В., 107  
Тришка Д., 150  
Троцкий Л.Д., 67, 441  
Туроу Л., 94,
- У Цзинлянь, 507, 540  
Уайлз П., 21, 36, 169, 360, 559  
Уайт Г., 517, 519, 523  
Уайтселл Р., 538  
Уилперт Б., 494  
Уильямсон О., 92, 107, 123  
Уитни Т., 441  
Улам А., 61  
Унгварски А., 219  
Уорд Б., 492
- Фазекаш К., 550  
Файнсод М., 59  
Фалленбухл З., 242, 509, 519, 559, 569  
Фама Ю., 534  
Федоренко Н.П., 431  
Фейдж Э., 111  
Фейнберг Р., 367  
Фелпс Э., 321  
Ферге Ж., 592  
Фехер Ф., 83, 304, 342



- Финдли Р., 111  
Фишер-Галати С., 59  
Фрейкас Х., 149  
Фридман Р., 559  
Фридрих К., 72  
Фуруботн Э., 89  
Фурье Ш., 490
- Хайек Ф. фон, 18, 135, 155, 293, 394, 475, 476, 505  
Хаммонд Т., 53  
Ханин Г.И., 220  
Ханкиш Э., 411, 540  
Хансен Б., 284  
Хантер Х., 152  
Харасте М., 246, 444  
Хардин Г., 111, 150  
Хардинг Г., 53, 59, 137, 509  
Харемза В., 256, 265, 268, 546  
Харкорт Дж., 321  
Харрисон М., 216  
Харт О., 92, 534  
Хартфорд К., 463  
Хатчингс Р., 160  
Хедлунд С., 463  
Хеллер А., 83, 304  
Херман Э., 534  
Хестон А., 51, 224, 563  
Хёфдинг О., 447  
Хил Дж., 431  
Хиршман А., 126, 184, 227, 246  
Ходжа Э., 77, 375  
Холмстрём Б., 92, 153  
Хольцман Ф., 160, 256, 360, 376, 381  
Хольцманн Р., 242  
Хонеккер Э., 359, 424  
Хорват Б., 490  
Хорват Т., 438  
Хох Р., 554  
Хрущев Н.С., 47, 79, 187, 427, 441, 447  
Хью Дж., 59, 71  
Хьюитт Эд, 137, 138, 207, 360, 420, 434, 447, 509, 544  
Хэнсон Ф., 209, 325  
Хюбнер Л., 514
- Цапелик В., 430  
Цянь Инъи, 92, 166, 168, 192, 325, 521  
Цимбалист А., 35  
Цуэлке Т., 581
- Чаба Л., 383  
Чан Ш., 216  
Чандлер, А., 96, 534  
Чаушеску Н., 68, 359, 424  
Чемберлин Э., 290  
Чень Гуань, 207  
Чжао Женьвей, 507, 540  
Чжао Цзыян, 457–458, 474  
Чжоу Г., 158  
Чжоу Сяочуань, 573  
Чжоу Шулянь, 200  
Чжу Ли, 573  
Чикош-Надь Б., 544, 554  
Чэпмен Дж., 230, 343
- Шаванс Б., 216  
Шалго И., 360  
Шама С., 17  
Шафир М., 200  
Шаффер М., 166, 168, 519, 522  
Шеллинг Т., 150  
Шемьен А., 259  
Шик О., 507  
Шимонович А., 184, 216  
Шмелев Н.П., 544  
Шнайцер А., 35, 425  
Шоош К.А., 155, 166, 173, 216, 256, 293, 296, 502  
Шпагат М., 300  
Шпрагин Б., 444  
Шрёдер Г., 331, 332, 412, 425–426, 434, 529  
Шульман М., 437  
Шумпетер Й., 18, 141, 211, 327, 394, 476
- Экштейн А., 220  
Эллман М., 220, 230, 400, 431  
Элтон Т., 207, 224, 289  
Энгельс Ф., 45, 136, 473, 504  
Эриксон Р., 111, 220, 546  
Эрлих А., 196, 226, 235  
Эрлих Э., 51, 198, 224  
Эрроу К., 92  
Эстрин С., 492  
Эчеверри-Гент Дж., 229, 367  
Эш Т., 411
- Яковлев А., 430  
Яковлев А.Н., 413  
Яноши Ф., 224  
Ясаи А., 505

# ЯНОШ КОРНАИ И ЕГО ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

Есть люди, способные осмыслить эпоху. Их заслуги не обязательно сразу получают всеобщее признание в профессиональной среде и в общественном мнении. Но именно они служат ориентирами, являются теми, кто позволяет обобщить представление об эпохе или об определенном интеллектуальном течении. Вспомним Иоганна Себастьяна Баха и музыку барокко, Оноре де Бальзака и реалистический роман Льва Толстого и Федора Достоевского и их бессмертную роль в европейской культуре, а если брать более близкие нам по времени примеры, то – Генриха Белля в немецкой литературе или Арнольда Шенберга в музыке, творения которых стали современной классикой.

В большинстве случаев попытку оценить масштаб личности при жизни можно считать преждевременной. Однако есть примеры, когда творчество того или иного человека говорит само за себя. К числу подобных примеров можно отнести и фундаментальный вклад Яноша Корнай в развитие современной экономической науки, в понимание того, что такое гражданская смелость и свобода гражданского выбора.

Воздать должное такому глубокому автору – нелегкая задача. Его важные публикации, имевшие широкий общественный резонанс – переводы на многие иностранные языки, обзоры и критические статьи, необычайно высокий индекс цитируемости, предложенные им новые термины, вошедшие в повседневный лексикон международного сообщества экономистов, – слишком многочисленны, чтобы останавливаться на них порознь. Сошлемся лишь на юбилейное издание, опубликованное в Венгрии к 70-летию автора<sup>1</sup>, где перечисляются различные области, на исследования в которых труды Корнай непосредственно оказали сильное влияние. Среди них: использование математических методов экономического анализа, критическое описание функционирования социалистической экономики, изучение поведения предприятий в реформируемой социалистической и переходной системах, роль денег и дефицита, а в последние годы (после 1989-го) – экономические проблемы постсоциалистической трансформации, включая приватизацию, либерализацию и налоговую реформу, а также коренные вопросы посттрансформационных преобразований.

Этот перечень главных тем, хотя не является исчерпывающим, отражает тот неоспоримый факт, что Корнай охватил все важные аспекты исторической эпохи, главным событием которой стала грандиозная и часто чудовищная попытка заменить естественный рыночный порядок системой, сформировавшейся в головах людей. Анализ последствий этой попытки и совершенно нетривиальных путей ее осуществления, наложивших свой отпечаток на основное течение экономической мысли, на про-

---

<sup>1</sup>Gács J. and Köllő J., eds. *A "túlzott központositásról" az átmenet stratégiájáig.* (Tanulmányok Kornai Jánosnak) (От "Сверхцентрализации" – к стратегии трансформации. К юбилею Я. Корнай). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1998.

тяжении полувека находились в центре внимания Корнаи (о чем он сам говорил в интервью, данном О.Бланшару в 1999 г.<sup>2</sup>).

Идя по стопам естественных наук, послевоенная экономическая теория все больше увлекалась формализацией и дроблением поля своих исследований, что является, по крайней мере частично, следствием ее методологического выбора. Если классическая экономическая наука пыталась ответить на “великие вопросы” времени, современная экономическая теория стремится заняться конкретными проблемами, возникающими в определенных интеллектуальных рамках, абстрагируясь при этом от реальностей общественной жизни. Экономисты академического толка в своем большинстве уходят от проблем реального мира и в еще большей степени — от выработки рекомендаций в области экономической политики. В подобной интеллектуальной среде диапазон работ Корнаи может показаться слишком широким и породить определенные сомнения.

Наилучший ответ на такие потенциальные сомнения можно дать опираясь на общепринятый наукометрический метод. Если кто-то предпринимает неудачную вылазку в область, лежащую вне круга его основных исследований, отклик на нее бывает, скорее всего, ничтожным или резко критическим. Мы часто сталкиваемся с тем, что рекомендации признанных академических авторитетов не имеют большой практической ценности. И, наоборот, эпизодические попытки лиц, принимающих решения в области экономической политики, возвысить свой жизненный опыт до уровня академической теории чаще навлекают на себя насмешки, чем похвалу. В случае с Корнаи мы не можем назвать ни одной области, где его вклад вызвал бы подобную реакцию. Напротив, хотя социализм ушел в небытие больше десяти лет назад, труды Корнаи по проблемам социализма, дефицита и корпоративного поведения продолжают цитироваться и использоваться в новейших исследованиях. Недавно один из моих аспирантов, прослушав несколько курсов по корпоративной экономике, макро- и микротеории и даже переходной экономике, заметил, что постичь эти проблемы во всей их глубине он сумел лишь после прочтения “Социалистической системы”.

С такой чисто формальной наукометрической точки зрения наиболее поразительной чертой научного вклада Корнаи является его *непреодолимое значение*. Никто не станет отрицать, что одним из факторов, предопределяющих ориентацию научных исследований и соответственно индексы цитирования, является просто мода. Поэтому в области экономической мысли нетрудно найти имена, признание которых в той или иной мере было *ограничено определенным периодом времени*. Даже влияние таких основателей целых научных школ, как Джон Мейнард Кейнс, Альфред Маршалл или Вальтер Ойкен, чувствовалось с особой силой лишь в четко ограниченное время.

Тем примечательнее, что несмотря на длительное присутствие в науке и разнообразие предметов исследования, труды Корнаи до сих пор вызывают интерес в научном сообществе. Иными словами: перед нами человек того типа,

<sup>2</sup> Blanchard O. *Közgazdasági Szemle*, vol. 46, no. 3, p. 201–212.

который был характерен для эпохи *Возрождения*, когда увлеченность многими науками и искусствами порождала синергетический эффект, не снижая глубины проникновения в предмет и уровень достижений. И действительно, если мы зададим себе вопрос, в чем причина такого беспрецедентного влияния, ответ следует искать, пожалуй, в синтетическом характере большинства трудов автора.

Корнаи начинал не как теоретик академического толка. Он принадлежит к поколению, вступившему в активную жизнь после Второй мировой войны и воспринявшему буквально марксову максиму: до сих пор философы объясняли мир, наша задача — изменить его. В 1948–1955 гг. он был экономическим обозревателем партийной газеты “Сабад Неп”. Подобно многим своим единомышленникам, он на собственном опыте познал истинную природу “диктатуры пролетариата”. В 1956 г. редакция партийной газеты — чему вряд ли следует удивляться — стала разнощиком революционных идей. Но сам Корнаи еще в 1955 г. перешел из газеты в только что созданный Институт экономики, который находился под покровительством премьера-реформатора Имре Надя. Корнаи не терял времени и, воспользовавшись обретенной свободой, написал книгу, которая до сих пор считается одним из бестселлеров по проблемам восточноевропейской экономики, — “Сверхцентрализация”<sup>3</sup>.

Чем же был вызван интерес к этой книге? Для современников она явилась выражением общего недовольства глубоко иррациональной системой. Нельзя считать случайным, что обсуждение этой книги, представленной в качестве кандидатской диссертации, прошло всего за несколько дней до взрыва революции — она принадлежала к интеллектуальным катализаторам последней. Столь же нетрудно понять, что при режиме Кадара книга официально считалась “как бы несуществующей”. Хотя ее и не изъяли из библиотек — уродливая практика Брежнева и Гусака не прижилась в Венгрии — книга была окружена официальным молчанием. Ее цитирование требовало немалой смелости, и она не рекомендовалась соискателям ученых степеней. Целые поколения студентов узнавали не от профессоров, а друг от друга, что им следует прочесть вместо идеологизированных учебников.

С академической точки зрения “Сверхцентрализация” выделялась своим *аналитическим характером*, и если тогда дискуссии проводились в основном в нормативном, идеологическом духе — что, как и почему должно происходить при социализме, книга описывала, как система функционирует на деле. В ней доказывалось, что большинство недостатков, о которых регулярно сообщалось в печати, были не случайными или порожденными чьим-то саботажем — они вытекали из самой природы системы. Не удивительно, что Корнаи стал первым из венгерских авторов послевоенного периода, книга которого была издана и в США.

Учитывая политическую заостренность исследований, проводимых автором, не приходится удивляться, что до 1968 г. Корнаи не мог оставаться в Институте экономики Венгерской академии наук. Его прибежищем последователь-

---

<sup>3</sup> Kornai J. *Overcentralization in Economic Administration*. Oxford: Oxford University Press, 1959 (доработанное издание — 1994).

но стали филиал Сберегательного банка, НИИ текстильной промышленности, затем Исследовательский центр компьютеризации — места, весьма удаленные от всего, что имеет отношение к политике. Относительная мягкость венгерской диктатуры, часто именуемой “гуляшным коммунизмом”, объясняет, почему ему и в то время не запрещали издавать книги и даже в качестве приглашенного профессора читать лекции в крупнейших западных университетах.

Именно в этот период Корнаи полностью отошел от венгерского основного течения экономической мысли. Представители последнего оказались глубоко вовлеченными в деятельность комиссий по реформам, вырабатывавших новый экономический механизм (НЭМ). Для них основным полем развития идей, формировавших венгерскую экономическую науку в период Второй мировой войны и сразу же после нее, стал рыночный социализм<sup>4</sup>. Общий климат был таков, что лозунг НЭМ допускал довольно либеральные технократические экономические рекомендации (хотя геополитические ограничения, а также позиции тогдашних руководителей страны, таких как Бела Чикош-Надь, Йозеф Богнар или Иштван Варга, не позволяли даже мыслить в терминах свободного рынка).

В тот период Корнаи остался верен своим прежним убеждениям и считал безнадежными попытки как-то улучшить не поддающуюся реформированию систему. Вместо этого он занялся изучением эконометрических методов и *стандартной западной экономической теории*. Результатом явились несколько книг. Одна была посвящена математическому программированию инвестиций<sup>5</sup>, а другая, написанная совместно с Тамашем Липтаком и Петером Веллишем, — “*Математическое планирование структурных решений*”<sup>6</sup>. Последняя книга долгое время пользовалась особенно большим успехом в самых разных читательских кругах (об этом можно прочесть в книге, вышедшей под редакцией Вагенера в 1998 г.<sup>7</sup>).

Одновременно Корнаи остался верен и прежним своим интересам и приоритетным для него направлениям исследований. Плодом более чем десятилетней напряженной работы явилась пионерная монография, в которой были заданы два фундаментальных вопроса. Первый: в какой мере экономическая теория (“экономикс”) как основное течение в современной экономической науке, базирующееся на вальрасовой модели общего равновесия, *практически приложима*, а не только интеллектуально привлекательна? И второй вопрос: как в свете этой теории можно интерпретировать социалистические экономики? Речь идет об “*Антиравновесии*”<sup>8</sup> — книге, которая стала маяком в интеллектуальной пустыне 70-х годов.

<sup>4</sup> Csaba L., Szamuely L. *Economics and systemic change in Hungary*. In: Wagener H.-J., ed. *Economic Thought in Communist and Post-Communist Europe*. London: Poutledge, 1998, p. 157–212.

<sup>5</sup> Kornai J. *A beruházások matematikai programozása*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1962.

<sup>6</sup> Kornai J., Lipták T. and Wellisch P. *Mathematical Planning of Structural Decisions*. Amsterdam: North Holland and Budapest: Akadémiai, 1967 (доработанное издание — 1975).

<sup>7</sup> Wagener H.-J., ed. *Op. cit.*

<sup>8</sup> Kornai J. *Anti-Equilibrium*. Amsterdam: North Holland, 1971 (повторное издание — 1991).

В ту пору, когда большинство официальных экономистов в Центральной и Восточной Европе теряли время и силы на изучение туманных идеологических проблем, Корнай поднял две фундаментальные темы, которые стали более чем животрепещущими со сменой режима на рубеже 80-х — 90-х годов. Первая: как охарактеризовать систему, при которой мы жили? И вторая: насколько полезными могут оказаться стандартные западные подходы для понимания и преодоления комплекса сложившихся деформаций? Вопрос о том, как теоретически осмыслить системную трансформацию, как интегрировать в экономическую теорию новые выводы, вытекающие из опыта 90-х годов, — актуален и поныне.

Как и следовало ожидать, Корнай навлек на себя волну критики, ибо поставленные им вопросы звучали революционно. Но ему не могло не доставлять удовлетворения то обстоятельство, что его книга стала объектом частого цитирования во всех западных и восточных работах по общей экономической теории, а также по социалистической экономике, особенно если последние посягали на достижение каких-то научных высот и выходили за рамки банальной советологии.

Продолжая выступать в лучших научных журналах со статьями о применении математических методов, 70-е годы Корнай посвятил написанию книги, которая вплоть до настоящего времени остается наиболее важным вкладом венгерской науки в экономическую теорию — “*Экономика дефицита*”<sup>9</sup>. Ее влияние далеко вышло за пределы круга профессионалов-экономистов — она стала значительным событием для всех критически мыслящих интеллектуалов. Эта методологически важная работа обеспечила ему избрание в 1976 г. членом-корреспондентом Венгерской академии наук и сделала его имя и труды известными в широких кругах интеллектуалов. Читателя-специалиста она оснащала убедительными аргументами, объясняющими, почему система не поддается реформированию. Как хорошо известные, так и менее заметные недостатки повседневной жизни в социалистических странах были представлены в ней как элементы замкнутой системы. Иными словами, в работе доказывалось, что *дело не может ограничиться частичными реформами*. Более того, частичные реформы лишь подрывают целостность системы, порождая больше беспорядка, меньше координации и в конечном счете нанося больший ущерб благосостоянию народа.

Этот вывод звучал отнюдь не невинно даже в те времена, когда венгерская коммунистическая партия перестала строить свою идеологию всецело на марксизме-ленинизме, а ее новыми принципами стали прагматизм и реформизм, то есть реализация максимума возможного при данных ограничениях. Автор навлек на себя лавину необоснованной критики выводом о принципиальной порочности вводившейся тогда системы “цен мирового рынка”, когда предполагалось, что знакомство с условиями этого рынка поможет центральным органам установить “правильные” цены. К тому же книга показала, что недостатки системы далеко не ограничиваются иррациональностью цен.

<sup>9</sup> Kornai J. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North Holland, 1980.

Особая притягательность книги заключается в том, что автор сознательно избегал в ней двух линий аргументации, обычно принятых в современной экономической науке. Сторонники одной из них причину всех бед видели в “ошибочном” выборе приоритетов экономической политики, какими бы правильными эти приоритеты ни были. Приверженцы этой линии выступали за реформирование политики, а не системы, и доказывали, как и сегодняшние защитники китайской модели, что иные, правильные приоритеты могут творить чудеса. Вторая обычная линия аргументации, восходящая к трудам Оскара Ланге 30-х годов, заключалась в том, что система может процветать – стоит лишь установить “правильные” цены.

Корнаи дал обстоятельный анализ системы, не касаясь вопроса о ценах и проводимой экономической политике. Тем самым он доказал, что причины бед лежат глубже. И то, что этот вывод был изложен не наукообразно, языком, доступным лишь для специалистов, а в простых, всем понятных словах, делал книгу очень опасной в тогдашних политических условиях. Напомним, что эта книга была опубликована незадолго до того, как польские реформы были прерваны чрезвычайным положением, введенным генералом Ярузельским, и вскоре после советского вторжения в Афганистан – на исходе десятилетия, потраченного на эксперименты с частичными реформами.

Эти выводы были углублены и приложены к различным сферам экономической и общественной деятельности в двух последующих сборниках статей: “Рост, дефицит и эффективность”<sup>10</sup> и “Противоречия и дилеммы”<sup>11</sup>, принесших автору еще более широкое международное признание. Что же сделало его столь популярным? Вероятно, неустанное стремление навести мост между мирами и диапазон его взглядов, ни в коей мере не замыкавшихся на национальных особенностях.

К тому же эти взгляды не были строго ограничены явлениями, свойственными лишь советскому блоку. Например, феномен мягких бюджетных ограничений хорошо известен и в государственном секторе западных экономик. Или другой пример: адаптация к ценовым и количественным сигналам вовсе не является специфическим свойством, присущим только однопартийным системам и их экономическим подсистемам. В эпоху все большей сегментации, все более узких по темам экономических исследований, широкий подход, принятый Корнаи, его ставшая классической склонность к рассмотрению фундаментальных вопросов принесли свои плоды в виде заслуженного внимания и признания международной аудитории. Впрочем, сам за себя говорит список ведущих издательств, взявшихся за публикацию трудов ученого из социалистической страны. Знаменем времени стало то, что в 1983 г. Венгерская академия наук избрала Корнаи своим действительным членом. К тому времени он уже был президентом Международного эконометрического об-

<sup>10</sup> Kornai J. *Growth, Shortage and Efficiency*. Oxford: Basil Blackwell and Berkeley: UCLA Press, 1982.

<sup>11</sup> Kornai J. *Contradictions and Dilemmas*. Budapest: Corvina, 1985 and Cambridge (Mass.): The M.I.T. Press, 1986.

щества (1978) и лауреатом премии Александра Гумбольдта (1983), присуждаемой в Германии за наиболее значительные научные достижения.

В условиях, когда многие сочли бы для себя правильным притормозить и “пересидеть” трудные времена, Корнаи делает новый крутой поворот: в 1986 г. он стал профессором экономики в Гарвардском университете. И его выбор был уникален тем, что *в отличие от многих соотечественников — от Николаса Калдора до Тибора Сцитовски — Корнаи, получив кафедру в США, твердо решил остаться жить в Венгрии.*

Это требовало незаурядной смелости, но и принесло незаурядные плоды. Когда целые институты распались, лишившись старой советологической специализации и оказавшись не в силах идти в ногу со все более радикальными реформами и последующей трансформацией, Корнаи стал общепризнанным мировым авторитетом и в новой области науки — *трансформационных исследованиях*. Но прежде чем открыть эту новую главу в своем творчестве, он опубликовал в США еще один сборник статей, посвященных последним этапам экономических экспериментов в духе рыночного социализма, — *“Замыслы и реальность”*<sup>12</sup>. В этом сборнике анализируются некоторые основополагающие характеристики системы: отсутствие свободы личности, бюрократическая координация и внутренние преграды на пути радикализации реформ в духе рыночного социализма и их превращения в системную трансформацию, ведущую к обществу, основанному на частной собственности.

Данный период деятельности Корнаи был ознаменован выходом небольшой книжки, имевшей огромный международный резонанс, — *“Путь к свободной экономике”*<sup>13</sup>. Эта брошюра, названная в оригинале “запальчивым памфлетом”, фактически явилась первой попыткой сформулировать комплексную теоретическую платформу в защиту полнокровной рыночной экономики и комплексную стратегию стабилизации, либерализации и приватизации “в едином пакете”. Брошюра была переведена на 15 языков и теперь едва ли хоть одно из исследований проблем трансформации может обойтись без ссылок на нее в той или иной форме.

Характерно, что и эта книга получила как безусловную поддержку, так и подвергалась резкой критике. В Венгрии особые возражения вызвали два тезиса: 1) акцент на стабилизации; 2) негативное отношение к спонтанной или номенклатурной приватизации.

С сегодняшней точки зрения, Корнаи оказался прав в обоих пунктах. Даже умеренный, но сохраняющийся длительное время уровень инфляции рассматривается теперь в Венгрии в качестве главного препятствия инвестициям и росту, а неуправляемая приватизация подорвала общественную поддержку изменениям прав собственности как главного рычага повышения эффективности и принесла приватизации дурную славу в глазах населения.

<sup>12</sup> Kornai J. *Vision and Reality. Market and State: New Studies on the Socialist Economy and Society*. Budapest: Corvina and New York: Harvester-Whaetsheaf, 1990.

<sup>13</sup> Kornai J. *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System: the Example of Hungary*. New York: W.W. Norton, 1990.



За рубежом отклики тоже были неоднозначными. Многие аналитики, например, Бальцерович<sup>14</sup>, критиковали Корнаи как “градуалиста”. Это — неверное истолкование его идей. Наблюдая в течение многих лет за ходом событий, Корнаи, понятно, не мог разделять революционный энтузиазм и связанное с ним невнимание к институциональным преобразованиям, требующим немало времени. Поэтому его голос на фоне хора сторонников быстрых перемен в Центральной и Восточной Европе звучал консервативно. И в данном пункте, то есть не разделяя энтузиазм в отношении установления сроков, он оказался прав. Это склонны были признать занимавший в то время пост первого вице-президента Всемирного банка Дж. Стиглиц<sup>15</sup> и некоторые другие критически настроенные аналитики<sup>16</sup>.

В разгар дебатов по проблемам трансформации Корнаи опубликовал большую монографию, которая уже в то время (1992 г.) казалась несколько запоздавшей, — “Социалистическая система”. Руководствуясь сугубо научными соображениями, он не позволил событиям скомкать свою исследовательскую программу по социалистической экономике, начатую в 1986 г.

В чем смысл написания книги об отмирающей системе? Такой вопрос я задал автору в 1988 г. на конференции, организованной Институтом Европейского университета во Флоренции. Его ответ был прост: потому что мы можем получить *определенный* ответ, лишь когда *все свершится*. И в этом он тоже оказался прав. Теперь, когда и у себя на родине и в Германии я читаю студентам лекции об эпохе, которая для меня связана с личным жизненным опытом, но для них — лишь давняя история, я нахожу в высшей степени полезным отсылать их к “Социалистической системе” как сжато и хорошо структурированному источнику информации для размышления, доступному в том числе и аутсайдерам — будь то аутсайдеры во времени или в пространстве.

На этот шедевр можно смотреть по-разному. “Будапештское книжное обозрение” в своем третьем выпуске за 1994 г. привело более полудюжены рецензий — и восхваляющих, и критикующих эту монографию. Но все рецензенты подчеркивали, что книга содержит не только отличное резюме всей имеющейся литературы по проблеме, но и *убедительные ответы* на самый *интригующий вопрос* о нереформируемости социалистической системы, о том, каким образом политическая предопределенность системы делает безрезультатными любые усилия, направленные на повышение ее эффективности. Книга дает исторические и логические объяснения, которые *идут дальше обычных теорий коллапса*, делающих упор на внешние эффекты, политические ошибки и другие побочные факторы.

---

<sup>14</sup> Balcerowicz L. *Socialism, Capitalism, Transformation*. Budapest - London - New York: Central European University Press, 1995, p. 193–199.

<sup>15</sup> Стиглиц Дж. *Куда ведут реформы?* (К десятилетию начала переходных процессов). — Вопросы экономики, 1999, № 7.

<sup>16</sup> См., например, Колодко Г. *Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации*. — Вопросы экономики, 1999, № 9.

Тем временем Корнай внимательно следил за беспримерными историческими переменами в Центральной и Восточной Европе. Поток поспешных комментариев и политических рекомендаций побудил его высказать целый ряд пронизательных, иногда критических и даже горьких замечаний. В итоге появилась книга *“Главные и обходные пути”*<sup>17</sup>. В ней он обращается к таким не рассмотренным ранее или неверно истолкованным явлениям, как бюджетный кризис в первые годы экономической трансформации, специфический характер трансформационного спада, который он противопоставляет поверхностным параллелям с Великой депрессией, или постепенное развитие финансовой дисциплины в постсоциалистических системах. Многие из его выводов теперь стали неотъемлемой частью общих представлений о системных изменениях, но в то время затронутые им вопросы не имели ответов.

В конце 90-х годов Корнай обратился ко *второму поколению задач трансформации*. Что нужно будет делать, когда завершится период стабилизации, либерализации и приватизации? Он был среди первых, кто предвидел, что именно тогда трансформирующиеся общества как раз и столкнутся с *наибольшими трудностями*. Ибо европейские страны с переходной экономикой во все большей степени будут сталкиваться с проблемами, омрачающими теперь жизнь странам ЕС, требующими устойчивой стабилизации и реформы государства благосостояния, которые спровоцировали массовые протесты и вынудили к существенному пересмотру ранее намеченных программ на обширном пространстве от Италии до Австрии, от Бельгии до Испании.

Автор обратился к этой сложной теме в еще одной книге — *“Борьба и надежды”*<sup>18</sup>, посвященной таким острым вопросам, как налоговое сознание в обществе, совместимость солидарности и индивидуального выбора, рамки консенсуса при проведении фискальных реформ и т.п. Вышедшая в 1998 г. работа *“О реформировании государственной системы здравоохранения”*<sup>19</sup> также вызвала горячую полемику своими параллелями между текущими финансовыми мероприятиями, с одной стороны, и социалистической практикой в промышленности после реформ 1968 г.

Иными словами, Янош Корнай сыграл важную роль в возрождении политической экономики как науки. Речь идет не о политическом оправдании неких идеологических постулатов, а об исследовательской парадигме, связанной с изучением институциональных и политических предпосылок реализации более абстрактных положений. Проще говоря, экономическая наука, кажется, снова обратилась к рассмотрению возможностей практического воплощения тех или иных теоретических идей. И достаточно вспомнить имена ученых, получивших в последние годы нобелевскую премию по экономике — от У. Викри и Дж. Миррлиса до А. Сена и Р. Манделла, чтобы понять: речь идет не о

<sup>17</sup> Kornai J. *Highway and Byways: Studies on Reform and Post-Communist Transition*. Cambridge (Mass.): The M.I.T. Press, 1995.

<sup>18</sup> Kornai J. *Struggle and Hope. Essays in Stabilization and Reform in a Post-Socialist Economy*. EACES series by Edward Elgar, Cheltenham (UK) and Norwich (USA), 1997.

<sup>19</sup> Kornai J. *Az egészségügy reformjáról*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1998.

приверженности старым доктринам, а о насущных проблемах *развития основного течения в современной экономической науке*.

Работая над проектом по истории восточноевропейской экономической мысли, я вместе с соавторами и комментаторами столкнулся с очень трудной проблемой: к какой категории следует отнести творчество Корнаи. Можно ли считать его неоинституционалистом? Или неолибералом? Принадлежит ли он к исторической школе? Или же нам следует просто напомнить о традиционной венгерской склонности к эклектике?

Конечно, никто из нас не мог дать на это однозначного ответа. Мое собственное определение было и остается, так сказать, “постмодернистским”. Если мы попытаемся отнести к определенной категории великих художников двадцатого столетия — от Пабло Пикассо до Игоря Стравинского, то единственный общий знаменатель, который мы найдем, будет таков: все они *не поддаются привычной классификации*. В один период творчества они могут оказаться ближе к одной школе, а в иной период — к другой. Для них подлинно уникальной является способность *ломать общепринятые рамки* эстетической и/или научной систематизации. Такой ответ, возможно, удовлетворит не каждого, но он типичен для времени, в котором труды Яноша Корнаи по экономической теории остаются монументальными и уникальными.

Этот краткий очерк вовсе не претендует на *исчерпывающее* описание жизни и творчества человека, который был, между прочим, президентом Европейской экономической ассоциации, а в 1997 г. получил высшую награду Франции — орден Почетного легиона. Некоторые его труды, касающиеся использования математических методов, или размышления об экономических системах фон Неймана, или рекомендации относительно норм и распределения прибыли корпораций, наверное, заслуживают более полного освещения. Но в рамках отведенного мне места и времени я, надеюсь, сумел продемонстрировать выдающиеся качества автора, определившие глубину его произведений, всегда будораживших мысль и горячо обсуждавшихся в широких кругах общественности.

И даже если кто-то не согласится с тем или иным из его утверждений, никто не сможет оспорить его *выдающийся вклад в развитие экономической науки*, в восстановление ее репутации как важной научной дисциплины в глазах политиков и простых людей. Европейская ассоциация сравнительных экономических исследований чрезвычайно горда тем, что Я. Корнаи является ее первым почетным членом, который сделал больше других для возрождения экономической теории, *единой для всего географически и интеллектуально разделенного мира*.

ЛАСЛО ЧАБА,

профессор Центральноевропейского университета,  
президент Европейской ассоциации сравнительных  
экономических исследований

*Янош Корнай*  
**СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**  
**Политическая экономия коммунизма**

Перевод с английского Б.М. Болотин, С.В. Казанцев  
Научный редактор С.Н. Попов  
Технический редактор, компьютерная верстка Т.А. Скрыпник  
Корректоры Р.В. Молоканова, Т.И. Шеповалова

Подписано в печать 14.09.2000  
Формат 70х100 1/16. Печать офсетная  
Тираж 1 000 экз.

НП «Редакция журнала “Вопросы экономики”»  
ЛР № 066258 от 30.12.98  
117218, Москва, Нахимовский пр-т, 32  
Тел./факс: (095)124-52-28  
E-mail: vopreco@inst-econ.org.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов в ППП «Типография “Наука”».  
121099, Москва, Шубинский пер., 6. Заказ № 572