



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. М.В.ЛОМОНОСОВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Трансформационная экономика России

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора
А.В.БУЗГАЛИНА*

Рекомендовано УМО
по классическому университетскому образованию
в качестве учебного пособия для студентов
высших учебных заведений,
обучающихся по направлению 521600 «Экономика»
и специальности 060100 «Экономическая теория»



Москва
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»
2014

УДК 338.1(470+571)075.8

ББК 65.9(2Рос)я73

Т65

А В Т О Р Ы:

**А.В. Бузгалин, В.В. Герасименко, З.А. Грандберг ,
И.Е. Гумаргалиев, С.В. Кадомцева, А.И. Колганов,
Е.В. Красникова, В.М. Кульков, И.Г. Левина, М.Ю. Павлов,
В.В. Радаев, В.А. Рубе, В.Г. Тимошин, К.А. Хубиев**

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Кафедра экономической теории

Российского государственного университета
нефти и газа им. И.М. Губкина;

А.П. Дунаев,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий Лабораторией
по изучению теоретических проблем рыночной экономики

Трансформационная экономика России: Учеб. пособие /
Т65 А.В. Бузгалин, В.В. Герасименко, З.А. Грандберг и др.; Под ред.
А.В. Бузгалина. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 616 с.: ил.
ISBN 5-279-03094-5

Рассмотрены закономерности экономических трансформаций в России, методологические проблемы исследования трансформационной экономики, проанализированы проблемы специфики изменения отношений координации и собственности в России и ее макроэкономической динамики, финансовой системы и включения в мировое хозяйство, а также социальных аспектов экономических изменений.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением по классическому университетскому образованию в качестве учебного пособия для студентов экономических вузов. Может служить основой при изучении курсов «Теория социально-экономических трансформаций», «Национальная экономика», «Мировая экономика» и «Макроэкономика», а также экономики России.

УДК 338.1(470+571)075.8

ББК 65.9(2Рос)я73

ISBN 5-279-03094-5

© Коллектив авторов, 2006

© Издательство «Финансы и статистика», 2014

Оглавление

Предисловие	11
Введение. К характеристике специфики трансформационных социально-экономических процессов	13
РАЗДЕЛ I. Экономический строй России:	
 историческая специфика	17
Глава 1. Особенности социально-экономического развития и противоречия модернизации в России	17
1.1. Модернизация как способ развития: ее экономические и социальные механизмы	17
1.2. Модернизация в Российской империи	20
1.2.1. Петровская модернизация	20
1.2.2. Крестьянская реформа	21
1.2.3. Крах Российской империи и первоначальные успехи СССР: причины и уроки для современности	24
1.3. Модернизационные процессы в СССР	28
1.3.1. «Строительство социализма»	28
1.3.2. Противоречия догоняющей модернизации в СССР ..	32
1.4. Антимодернизационная политика 90-х годов и перспективы перехода к модернизации в России	34
Глава 2. Диалектика экономической истории России в XIX–XX вв.	41
2.1. Экономика России в историческом контексте	42
2.1.1. Периодизация экономической истории России конца XIX – начала XX в.	42
2.1.2. Культурно-исторические составляющие развития России	42
2.2. Развитие буржуазных экономических отношений	44
2.3. Экономика советского типа: исторические достижения, эволюция и противоречия	47
2.3.1. Начало развития по социалистическому пути (военный коммунизм и нэп)	47
2.3.2. Противоречия индустриализации сталинского периода	53
2.3.3. Эволюция экономики «реального социализма»	57
	3

РАЗДЕЛ II. Особенности трансформационных экономических процессов	63
Глава 3. Переходное состояние экономики	63
3.1. Экономическая система и межсистемный переход	63
3.2. Экономическая основа переходного процесса	67
3.3. Переходная экономика – межсистемное состояние	71
3.4. Методология исследования социально-экономических трансформаций	75
3.5. Общие закономерности переходной экономики	76
3.6. Основное противоречие переходной экономики	80
3.7. О критериях результативности переходных преобразований	82
3.8. О методологии подхода к изучению переходного процесса в России	85
Глава 4. Исходный и конечный пункты, векторы, этапы и типы трансформаций	89
4.1. Экономика «реального социализма»	89
4.2. Векторы и этапы трансформаций	117
4.2.1. Векторы трансформационных экономик	117
4.2.2. Этапы трансформаций	121
4.3. Типы трансформационных экономик	123
4.4. Тенденции социализации и гуманизации позднего капитализма: вызов для пост-«социалистических» экономик	144
Глава 5. Особенности трансформационных процессов в России. «Шоковая терапия» и градуализм	153
5.1. Особенности трансформационных процессов в России ...	153
5.2. Системные преобразования: «шоковая терапия» и градуализм	162
РАЗДЕЛ III. Специфика генезиса рынка и государственного регулирования в России	170
Глава 6. Система отношений координации в трансформационной экономике	170
6.1. Доминирование деформированных форм позднего рынка	170
6.2. Мутации позднего капитализма или первоначальное накопление капитала?	176
6.3. Так к какому же способу координации идет Россия?	181

Глава 7. Регулирование в трансформационной экономике: экономическая роль общества и государства (неомарксистский подход)	185
7.1. Объективные основы генезиса регулирования	185
7.2. Объекты и субъекты регулирования экономики	188
7.3. Методы регулирования в трансформационной экономике	196
7.4. Договорные отношения: рутина рынка или первый шаг к пострыночному регулированию?	201
Глава 8. Государство в экономике переходного периода (неолиберальный подход)	206
8.1. Государство в плановой экономике	206
8.2. Государство в пост-«социалистической» экономике	213
8.3. Экономическая политика в переходный период	224
РАЗДЕЛ IV. Трансформация отношений собственности	231
Глава 9. Модели и этапы приватизации	231
9.1. Особенности преобразования форм собственности в российской экономике	233
9.2. Результаты, этапы и формы российской приватизации ...	239
Глава 10. Система отношений собственности, сложившаяся в трансформационных экономиках	248
10.1. Отношения собственности: генезис кланово-корпоративных групп	248
10.2. Структура и каналы власти номенклатурно (кланово)-корпоративных групп	253
10.3. Типы кланово-корпоративных систем	263
10.4. Особенности преобразования собственности в странах с переходной экономикой	268
10.4.1. Необходимость учета различного рода условий и факторов в ходе преобразования отношений собственности	269
10.4.2. Итоги и уроки преобразования отношений собственности	275

Глава 11. Особенности преобразования земельных отношений в России в переходный период	280
11.1. Особенности земельных отношений при капитализме ...	281
11.2. Опыт капиталистических реформ в российском земледелии	285
11.3. Социалистические преобразования земельных отношений	286
11.4. Необходимость рыночных реформ земельных отношений в аграрном секторе российской экономики	289
11.5. Рыночные реформы в АПК: цели, содержание, противоречия	291
11.6. Является ли частная собственность на землю главным условием развития АПК?	294
11.7. Проблемы ресурсной ренты	297
 Глава 12. Формирование крупных бизнес-структур в российской экономике	 303
12.1. Цели деятельности интегрированных корпоративных бизнес-структур	303
12.1.1. Истоки и причины формирования ФПГ	304
12.1.2. Международный опыт деятельности ФПГ	304
12.2. Причины формирования ФПГ в отечественной экономике	306
12.3. Критерии классификации ФПГ (бизнес-групп)	308
12.4. Современные проблемы ИКС	311
 Глава 13. Особенности становления и развития малого предпринимательства	 314
13.1. Место и роль малого бизнеса в экономике	314
13.2. Возрождение частного предпринимательства в России	315
13.3. Этапы развития малого предпринимательства	316
13.4. Государственная поддержка малого предпринимательства	319
13.5. Перспективы развития малого предпринимательства ..	321

РАЗДЕЛ V. Макроэкономическая динамика трансформаций	324
Глава 14. Проблемы сбалансированности и роста в трансформационной экономике	324
14.1. «Экономика дефицита»	325
14.2. Трансформационная экономика: причины диспропорционального спада и перспективы роста	333
14.3. Экономический кризис и «номенклатурная приватизация»: причины экономического кризиса первого этапа трансформации	341
Глава 15. Пост-«социалистическая» экономика в эпоху первоначального накопления капитала	350
15.1. Рыночная трансформация как процесс ПНК: общие закономерности и национальные особенности их реализации	350
15.2. Объективная предопределенность экономического спада в переходный период и факторы, определяющие его глубину и продолжительность в российской экономике	360
15.3. Предпосылки экономической стабилизации и последующего экономического роста	364
15.4. «Тайна» экономических успехов китайской реформы	368
Глава 16. Инвестиционный процесс в трансформационной экономике	376
16.1. Содержание понятия инвестиций	376
16.2. Состояние инвестиций	386
16.3. Причины инвестиционного кризиса	388
16.4. Факторы и перспективы наметившегося роста	392
16.5. Иностранные инвестиции	395
16.6. Варианты выхода из инвестиционного кризиса	399
16.7. Альтернативные варианты	400
16.8. Источники инвестиций	405

Глава 17. Инфляция, спад и рост в трансформационной экономике	411
17.1. Инфляция и спад в начальные периоды преобразований	412
17.1.1. Кризис экономики «реального социализма» и неадекватные механизмы внедрения рынка	412
17.1.2. Корпоративно-монополистическая структура экономики	413
17.1.3. Макроэкономические и неэкономические причины инфляции	416
17.2. Воспроизводственные процессы в российской экономике после относительной стабилизации	424
Глава 18. Макроэкономическая стабилизация	435
18.1. Специфика и модели макроэкономической стабилизации в переходной экономике	435
18.2. Пути и противоречия финансовой стабилизации	438
Глава 19. Финансовые и денежно-кредитные отношения в трансформационной экономике	450
19.1. Бюджетно-налоговая политика	450
19.1.1. Цели и стратегии бюджетно-налоговой политики	451
19.1.2. Реформирование налоговой системы	454
19.1.3. Проблемы погашения государственного долга	457
19.2. Становление финансовых рынков	460
19.3. Кредитно-денежное регулирование	464
19.3.1. Задачи преодоления инфляции	464
19.3.2. Направления денежной политики	468
19.3.3. Банковская система и кредитные отношения	472
РАЗДЕЛ VI. Социальные параметры экономических трансформаций в России	480
Глава 20. Социальные противоречия экономических трансформаций	480
20.1. Причины и природа асоциального типа трансформаций	480
20.2. Влияние асоциального типа трансформаций на распределительные и трудовые отношения	487
20.3. Влияние асоциального типа экономических трансформаций на социальную структуру	490

Глава 21. Соотношение экономической эффективности и социальной справедливости в трансформационных экономиках	494
21.1. К трактовке понятия «экономическая эффективность» ..	494
21.2. Социальная справедливость: что это такое?	497
21.3. Противоречие экономической эффективности и социальной справедливости	503
Глава 22. Обеспечение социальной справедливости как условие роста экономической эффективности в трансформационных системах (система стимулов и распределительные отношения)	511
22.1. Принципы и механизмы распределения в трансформационной экономике	511
22.2. Система стимулирования в трансформационной экономике: реалии и идеалы	519
Глава 23. Система социальной защиты при переходе России к новой модели экономического развития	527
23.1. Социальные обязательства государства и социально-экономические индикаторы	527
23.2. Дифференциация доходов населения и бедность	536
23.3. Социальная защита населения – развивающийся социальный институт	540
23.4. Социальное страхование – ведущий институт социальной защиты	545
23.5. Социальная помощь уязвимым слоям населения	553
23.6. Социальная политика в условиях перехода на постиндустриальную стадию развития и глобализации	562
Глава 24. Изменение структуры занятости в ходе экономических реформ в России	573
24.1. Структура занятости как показатель эффективности функционирования экономики	573
24.2. Структура занятости накануне реформ	574
24.3. Изменение структуры занятости в ходе реформ	575
24.4. Перспективы экономики с позиций динамики занятости	581

РАЗДЕЛ VII. Трансформационные системы в глобализирующейся экономике	585
Гла в а 25. Мировой контекст трансформационных процессов	585
25.1. Особенности трансформаций в пост-«социалистических» странах: сравнительный анализ моделей и практики трансформации	585
25.2. Экономика России на перепутье между фритредерством и протекционизмом. Проблемы экономической безопасности России: международный аспект	594
Гла в а 26. От стран второго мира к странам третьего или...? ...	607
26.1. «Thirdworldisation» – будущее России?	607
26.2. Россия: альтернатива отставанию от развитых государств	611

Предисловие

Социально-экономические трансформации в России развиваются на протяжении вот уже более 12 лет. Кто-то считает, что они завершены и российская экономика уже стала частью мировой рыночной системы (безусловно, обладающей своей спецификой, но спецификой не большей, нежели у других особых рыночных систем). Иные ученые и практики продолжают настаивать на том, что специфика российской экономики по-прежнему слишком велика, чтобы считать трансформации завершенными.

Несколько особняком стоят авторы, акцентирующие социально-цивилизационную специфику нашего Отечества и подчеркивающие, что она столь значима, что требуется особая теория хозяйства, адекватная реалиям нашей Евразийской цивилизации.

Наконец, немаловажным является учет взгляда, который получает все более широкое распространение в современной экономической теории, выдвигающего на первый план общемировой характер современных экономических трансформаций, происходящих под влиянием постиндустриальных технологий и соответствующих им институциональных, социальных и культурных изменений, а также глобализации экономической жизни. Нелинейное и неравномерное, но неуклонное превращение рыночной экономики, описанной в сотнях различных вариантов «экономиксов», в некую неоэкономику, качественно отличную от первой, все более становится реальностью.

Во всех этих подходах, однако, инвариантным остается констатация того, что российская экономика обладает значительной спецификой, обусловленной как особенностями нашей социально-культурной среды и геоэкономических факторов, так и значительным влиянием наследия советской экономической системы, а также того, что Россия весьма противоречиво, но глубоко включена в глобальные трансформационные процессы.

Вот почему предметом данного учебного пособия стали закономерности экономических трансформаций в России, рассматриваемые в широком контексте глобальных процессов генезиса неоэкономики.

Оно может служить основой для курсов «Теория социально-экономических трансформаций» и «Национальная экономика», читаемых и на экономическом факультете МГУ (где непосредственно и было создано), и во многих других экономических вузах России и СНГ. Кроме того, отдельные разделы и главы данной работы могут быть использованы в процессе преподавания курсов «Мировая экономика» и «Макроэкономика» (в части, раскрывающей специфику российской экономической системы).

Среди наиболее важных его разделов следует выделить анализ специфики экономического строя России в историческом и современном ракурсах, методологические проблемы исследования трансформационной экономики, проблемы специфики трансформации отношений координации (рыночных и иных механизмов) и собственности в России, особенности ее макроэкономической динамики, финансовой системы и включения в мировое хозяйство, а также социальных аспектов экономических изменений.

Позиции авторов лежат в русле единого методологического направления, представленного университетской школой политической экономии, но обладают существенными различиями, что в ряде принципиальных случаев оговорено особо. Так, мы сознательно пошли на то, чтобы представить читателю разные взгляды на проблемы теоретической квалификации трансформационного процесса (возможно ли считать его периодом первоначального накопления капитала?), экономической роли государства в России и ряд других. Во введении редактор книги особо оговаривает эти важные аспекты.

Пособие подготовлено сотрудниками кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова на базе курса, читаемого уже более 10 лет для студентов нашей школы бакалавров. Оно интегрирует результаты научной и педагогической работы, проведенной коллективом авторов за годы, прошедшие после выхода наших первых учебников по данному предмету (Бузгалин А.В. Переходная экономика. – М.: Таурус, 1994; Экономика переходного периода / Под ред. В.В. Радаева и А.В. Бузгалина – М.: МГУ, 1995; Теория переходной экономики. Макроэкономика / Под ред. Е.В. Красниковой – М.: ТЕИС, 1997; Теория переходной экономики. Микроэкономика / Под ред. В.В. Герасименко. – М.: ТЕИС, 1997), но является полностью новым трудом, отражающим существенные изменения, произошедшие в российской экономике за последние годы.

Авторами глав являются: д.э.н., проф. А.В. Бузгалин (предисловие, введение, гл. 4, 6, 7, 10 – п. 10.1, 10.2, 10.3; гл. 14, 17, 20, 21, 22, гл. 26 – совместно с А.И. Колгановым), д.э.н., проф. В.В. Герасименко (гл. 19), к.э.н., доц. З.А. Грандберг (гл. 11), к.э.н., н.с. И.Е. Гумаргалиев (гл. 12), д.э.н., проф. С.В. Кадомцева (гл. 23), д.э.н., в.н.с. А.И. Колганов (гл. 1, гл. 26 – совместно с А.В. Бузгалиным), к.э.н., доц. Е.В. Красникова (гл. 8, 15), д.э.н., проф. В.М. Кульков (гл. 5, 18), И.Г. Левина (гл. 24), к.э.н., н.с. М.Ю. Павлов (гл. 2), д.э.н., проф. В.В. Радаев (гл. 3), д.э.н., проф. В.А. Рубе (гл. 13), д.э.н., проф. В.Г. Тимошин (гл. 10 – п. 10.4, гл. 25), д.э.н., проф. К.А. Хубиев (гл. 9, 16).

Авторский коллектив выражает свою искреннюю признательность кафедре политической экономии и студентам экономического факультета МГУ, в диалоге с которыми рождалась эта книга.

--

Введение

К характеристике специфики трансформационных социально-экономических процессов

Уже сама констатация того, что изучаемые нами социально-экономические системы являются трансформационными, позволяет выделить ряд абстрактных (в философском смысле этой категории) характеристик, подчас кажущихся банальными, но предельно важных для понимания специфики наших экономик.

Наиболее очевидная – *противоречие инерционности и качественных изменений в динамике социально-экономических отношений*¹.

Понимание нашей реальности как времени и пространства качественных, революционных трансформаций позволяет сделать существенные выводы. В частности, зафиксировать, что содержанием трансформационной экономики является не столько реформирование экономической политики и методов хозяйствования, сколько *преобразование системы социально-экономических отношений*. Меняются практически все слагаемые экономики: способ координации (аллокации ресурсов) и поддержания пропорциональности, отношения собственности, тип воспроизводства, модели мотивации, цели и средства экономического развития, институты и право. В этой связи представляется крайне ограниченным фактическое сведение трансформационных процессов к трем слагаемым: либерализация, приватизация и стабилизация, что типично для многих зарубежных и отечественных исследователей².

¹ Этот тезис ныне стал общеизвестен. Подробнее см.: Радаев В.В., Бузга-лин А.В. (ред.) Экономика переходного периода. – М., 1995. – Гл. 1–3.

² См., например: *Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. – М., 1994; Гайдар Е.Т. (ред.) Экономика переходного периода. – М., 1998 и др.

Следовательно, в качестве трансформационного ниже будет рассматриваться только тот социально-экономический строй, в котором происходит качественное (революционное в философском смысле этого слова) превращение одной основы («старой») в иную («новую»). Последней только еще предстоит воспроизводиться на собственной основе. Сам же период перехода характеризуется тем, что ни одна из присутствующих социально-экономических систем уже или еще не способна воспроизводиться на собственной основе. При этом вследствие нелинейности исторического развития человечества «новая» система может быть более или менее прогрессивной (экономически эффективной, гуманной и т.п.), чем «старая».

Пересечение этих двух тенденций образует «трансформационный крест»: неравномерный (синусоидальный) регресс «старой» и прогресс «новой» систем. В пространстве, где эти системы (которые обе не имеют целостной структуры) в основном уравнивают друг друга, образуется *поле трансформационной нестабильности*. Для него, как будет показано ниже, характерны:

- слабость экономических и формирование неэкономических детерминант; диффузия институтов;
- нелинейное течение (завихрения, турбулентность) социально-экономического времени и расколотость, мозаичность пространства;
- неравномерная, диспропорциональная экономическая динамика (рост/спад) и т.п.

Прямым продолжением вывода о качественной трансформации производственных отношений, как определяющей характеристике переходной экономики, является гораздо более спорное положение: **основным детерминантом выбора** того или иного из возможных «коридоров» перехода в рамках объективных социально-экономических ограничений **в трансформационном обществе являются неэкономические факторы** развития. Обоснование достаточно просто: качественное изменение в экономике осуществляется в силу действия экономических закономерностей, но активную роль играет внеэкономическое вмешательство в экономические структуры (что является следствием тезиса о неспособности экономических систем в переходную эпоху воспроизводиться на собственной основе). К тому же опыт России (где зависимость экономики прежде всего от политических, социальных, национальных конфликтов очевидна), равно как

и принципиально различные результаты примерно одинаковых экономических реформ в разных социально-политических условиях доказывают этот тезис.

Итак, рост или спад (и их темп, качество), характер воспроизводства (мера преодоления «экономики дефицита» и сбалансированность, структура экономики и т.д.), мера развития рынка, модели реформирования отношений собственности и т.п. находятся в переходной экономике под определяющим влиянием таких факторов, как борьба социальных и политических сил (например, выбор «китайской» модели или модели «шоковой терапии» для экономической политики), национальные и геополитические конфликты, социально-культурные и идеологические тенденции¹.

Следующий вывод также будет не более чем продолжением первых двух абстрактных характеристик. Складывающаяся как продукт противоречия инерционности и качественных изменений и под определяющим воздействием неэкономических факторов трансформационная экономика не может не быть *неустойчивой, нестабильной*. Последнее, в частности, обуславливает целый спектр специфических макроэкономических характеристик, о которых речь пойдет несколько ниже.

На философский язык эти характеристики могут быть переведены в форме утверждений о том, что социально-экономическое пространство трансформационных экономик напоминает «мозаику» из «кусочков» экономических подсистем. *Различные пласты экономики* (сектора с доминированием разных типов собственности, воспроизводства, аллокации ресурсов) *«расколоты»*, и их «осколки» соединены в весьма прихотливый узор под воздействием как неэкономических, так и собственно экономических (экономико-технологических прежде всего) факторов.

В свою очередь, социально-экономическое *время* в трансформационных обществах *течет необычайно быстро* по сравнению с устойчивыми экономическими системами. В течение традиционной астрономической единицы – года – может произойти качественных экономических изменений больше, чем в прежние времена за десяти-

¹ Это не отрицает возможности формирования трансформационного строя как относительно устойчивого социума.

летия. Гораздо более явственной в трансформационных системах является и *нелинейность* «тока» времени: в процессе экономических изменений наблюдаются движения от прежней, вошедшей в фундаментальный кризис, системы в самых разных направлениях, а также реставрационно-консервативные тенденции.

Таким образом, трансформационная экономика представляет собой специфический социально-экономический строй, *не образующий цельную социально-экономическую систему*. В последней неорганичные для нее элементы подчинены господствующему социально-экономическому строю; их существование и функционирование определяется господствующим способом производства. В трансформационной же экономике единство экономического строя определяется целостностью материально-технической основы производства, закономерным характером распада «старой» системы и формирования «новой», а также внеэкономическими факторами, компенсирующими отсутствие социально-экономической целостности трансформационного экономического строя.

Наконец, подчеркнем, *в переходной экономике все ее закономерности действуют лишь в той мере, в какой экономика является трансформационной*, и обратно – экономика является переходной в той мере, в какой действуют ее специфические закономерности. Их влияние нарастает по мере развертывания трансформационных процессов («перестройка»), оказывается максимально интенсивным в период революций и гражданских войн (Югославия в 1991–1994 гг.; Россия в 1991–1992 гг.) и «отмирает» по мере завершения трансформации. Исследованию таких качественно изменяющихся экономик и будет посвящена наша работа, которую мы начнем с исследования специфики исторического развития российской/советской экономики.

РАЗДЕЛ I

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТРОЙ РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКА

ГЛАВА 1 ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ

1.1. Модернизация как способ развития: ее экономические и социальные механизмы

Достаточно очевидно, что экономический и социальный прогресс не является чем-то таким, что автоматически гарантировано всем странам и народам в любой период их истории и при любых обстоятельствах. История постоянно демонстрирует нам и застой в развитии, и регресс. Даже самые передовые и динамично развивающиеся страны время от времени сталкиваются с проблемой невозможности обеспечить дальнейшее развитие на основе прежних экономических, социальных и политических механизмов. И тогда возникает необходимость в модернизации¹.

В строгом смысле слова под модернизацией следует понимать процесс совершенствования экономических, политических и иных

¹ Интерес к проблеме модернизации в России выразился в последнее время в целом ряде публикаций, среди которых: Альтернативы модернизации российской экономики. – М., 1997. См. также: Альтернативы. – 1996. – № 3.

социальных механизмов развития общества с точки зрения критериев западной (буржуазной) цивилизации. Лидирующее положение, которое страны западной цивилизации заняли во всемирной истории, предопределило и ту роль ориентиров развития, которую играют наиболее развитые из них. Понятно, что для самих этих наиболее развитых стран критерием модернизации выступает способность использовать в максимальной мере потенциал развития буржуазной общественной системы на каждой ее исторической ступени.

Поэтому можно вести речь о модернизации применительно к историческому периоду вызревания предпосылок для промышленной революции, к переходу на индустриальную стадию развития и к самой этой индустриальной стадии. Модернизация в этом случае выглядит как процесс усвоения наиболее передовых для данного исторического периода промышленных технологий, экономических форм, сопутствующих им социальных и политических институтов, уровня культуры и т.д.

Однако модернизацию (в широком смысле слова) можно понимать и вообще как способность общества к ускоренному самоусовершенствованию безотносительно того, происходит ли это совершенствование по критериям западной цивилизации или же нет. Такая постановка вопроса из области абстрактных гипотез вполне может перейти в область реальности постольку, поскольку в видимой перспективе представляется возможным исчерпание прогрессивных возможностей буржуазной цивилизации.

Следует заметить, что проблема модернизации по-разному встает, с одной стороны, для группы стран с более высоким уровнем развития, находящихся впереди других по степени зрелости экономической системы, экономическому и технологическому потенциалу, зрелости социальных и политических институтов, а с другой – для стран, менее развитых по всем этим критериям.

Модернизация как политика, требующая экстраординарных мер, и предпринимается, как правило, тогда, когда страна попадает в экстраординарные обстоятельства, когда разрыв в уровне развития с более передовыми странами становится очевидным и нетерпимым. Достаточно непосредственными поводами для модернизации нередко выступают военные поражения и нарастание геополитических угроз.

Что же позволяет той или иной стране избавиться от регресса или застоя, преодолеть инерционный характер развития и совершить модернизационный рывок?

Следует сразу оговориться, что весьма существенное значение для такого рывка может иметь смена социально-экономической системы, переход от одного способа производства к другому, более прогрессивному. Однако такой переход, оказывая неизбежно стимулирующее влияние на экономический и социальный прогресс общества, *не обязательно имеет своим следствием модернизацию* как подтягивание уровня развития данного общества к уровню наиболее развитых стран. В то же время модернизационный рывок может быть предпринят и без смены способа производства.

Все известные примеры модернизации свидетельствуют о необходимости предпринять более или менее глубокие изменения в сложившейся экономической системе. Вероятно, этот фактор не следует недооценивать. Но если мы обратимся к опыту России, то придется признать, что он является далеко не достаточным, а может быть, и не главным.

Пример России и других стран, добившихся успеха в догоняющей модернизации, демонстрирует нам эти условия. *Модернизация должна стать общенациональной стратегией* – только в этом случае будут обеспечены мобилизация и концентрация всех ресурсов страны для решения задач модернизации. Поэтому в стране должны сложиться:

1) единство активной части общества, готовой сознательно и в течение длительного времени осуществлять стратегию модернизации как свой главный материальный интерес (к этому параметру мы вернемся ниже);

2) стратегически мыслящая и социально ответственная элита.

Для реализации этих условий должны сложиться и соответствующие им механизмы социальной, политической, идеологической и культурной мобилизации – как для широких слоев населения, так и для элиты.

1.2. Модернизация в Российской империи

1.2.1. Петровская модернизация

Легко можно заметить, что Петровская модернизация не отвечала этим условиям.

Во-первых, в Петровскую эпоху не произошло сколько-нибудь существенных изменений в сложившейся экономической системе общества. Россия как была, так и осталась крепостнической. Предпринимавшиеся в экономике меры касались повышения эффективности налогообложения крестьянства (введение подушной подати), т.е. увеличения степени его эксплуатации, расширения казенной промышленности и некоторого стимулирования частного предпринимательства – но все в тех же узких рамках, которые диктовала господствующая система хозяйства.

Во-вторых, Петровские реформы и близко не походили на какую-либо общенациональную стратегию, опирающуюся на широкую поддержку активной части населения.

Вот в чем Петровские реформы действительно преуспели, так это в существенной ротации правящей элиты, обеспечении высокой степени вертикальной социальной мобильности внутри нее, совершенствовании военного и административного аппарата, своеобразной «культурной революции» внутри элиты (европеизация). Социальная ответственность элиты, впрочем, достаточно узко понимаемая – как готовность активно участвовать в реформах (разумеется, на благо России), не подкреплялась ничем иным, кроме как преданностью «державе», а точнее – личной преданностью олицетворявшему ее государю-реформатору, и с его уходом заметно ослабла.

Поэтому Петровские реформы обеспечили, пожалуй, в основном решение лишь тех конкретных геополитических и военных проблем, которые были непосредственным побудительным мотивом для этой модернизации. Что же касается экономического развития России, то в течение XVIII в. шел процесс накопления отсталости, роста экономических противоречий, что проявлялось в социальной напряженности и подчас прорывалось в острых политических конфликтах (чехарда дворцовых переворотов, «пугачевщина»).

Вплоть до эпохи промышленного переворота в Европе геополитический и военный импульс Петровских реформ казался достаточным для того, чтобы обеспечивать благоприятные геополитические позиции России. Впрочем, уже наполеоновские войны заставили мыслящую часть российской элиты задуматься – ведь победа была достигнута не благодаря превосходству войск и вооружений, а благодаря очевидному стратегическому авантюризму Наполеона. Результатом этих раздумий было выступление декабристов. Оно закончилось неудачей, однако настоятельность вопроса об отмене крепостного права постепенно стала очевидной и для монархической верхушки. Тем не менее понадобилось позорное поражение в Крымской войне, чтобы закрутился маховик очередной модернизации.

1.2.2. Крестьянская реформа

Очередной цикл модернизации России, начавшийся с крестьянской реформы 1861 г., был гораздо более основательным, нежели Петровские реформы. Она была связана с глубоким (революционным) переворотом в экономической системе России. И в этой модернизации уже проглядывают черты общенационального проекта.

В самом деле, отмена крепостного права открыла простор развитию самостоятельного крестьянского производства и на этой основе – частного предпринимательства вообще. Но помещичье землевладение не было ликвидировано, что создавало серьезный тормоз для капиталистического развития России.

Эта реформа получила значительно более широкий социальный отклик, нежели Петровские реформы. Однако и в ней были черты узкого элитного проекта.

Чтобы обеспечить успех реформы, была проведена серьезная перегруппировка внутри правящей элиты. Слою помещиков-землевладельцев пришлось несколько потесниться у кормила власти, а преобладающие (хотя и не главенствующие) позиции в государственном аппарате заняло чиновничество, в большинстве своем незнатное, карьерные интересы которого были тесно связаны с осуществлением крестьянской, земской, военной реформ и с функционированием новых звеньев государственного аппарата, созданных в их ходе.

О каких-либо механизмах социальной ответственности элиты, кроме преданности державе и государю, как и в Петровскую эпоху речь не шла.

Экономическая модернизация была подкреплена политическими и административными реформами. Был создан принципиально новый элемент политической системы России – механизм земского и городского самоуправления, проведены судебная реформа (введение суда присяжных), и реформы в области просвещения (открытие начальных народных училищ, гимназий и т.п.), осуществлен переход к постоянной армии на основе всеобщей (посословной) воинской повинности, а не рекрутского набора. Однако основы политической власти в России сохранялись незыблемыми – она по-прежнему осталась неограниченной монархией.

Крестьянская реформа получила и серьезное идеологическое подкрепление. Довольно высокая степень свободы слова обеспечивала активное обсуждение крестьянской и других, связанных с ней, реформ среди образованной части общества. Однако в то же время власти демонстрировали стремление ограничить общественную активность населения, что подталкивало критические настроения части политически активных граждан и способствовало формированию политической оппозиции. Репрессии, вплоть до применения смертной казни, против лиц, ведущих мирную политическую пропаганду («хождение в народ»), подтолкнули радикализацию оппозиции и применение с ее стороны индивидуального террора.

В реформе были заинтересованы широкие слои населения. Крестьянство, получив свободу хозяйствования, поддерживало власти и вплоть до начала XX в. было невосприимчиво к оппозиционной политической пропаганде. Создание благоприятных условий для роста промышленности и торговли обеспечило поддержку реформ со стороны предпринимательских кругов. Этот же фактор создавал заинтересованность в реформе со стороны наемных работников. Для образованной части недворянского населения («разночинцев») открылись возможности вертикальной социальной мобильности через участие в предпринимательстве, работу в государственном аппарате и в системе земского самоуправления. Земские врачи, статистики, телеграфисты, железнодорожные служащие и т.п. – это был новый низший слой элиты.

Тем не менее существовали и противодействующие факторы.

Для крестьян остался нерешенным до конца земельный вопрос, что снижало эффективность развития сельскохозяйственного производства и вело к постепенному накоплению недовольства, а в начале XX в. – и к крестьянским выступлениям. Социальное положение наемных рабочих оставалось крайне неравноправным, а материальные условия их жизни – весьма убогими, что быстро привело к обострению рабочего вопроса, оказавшегося главным дестабилизирующим фактором для тогдашней России. Предпринимательские круги тяготились засильем дворянско-бюрократической верхушки в государственном аппарате, паразитировавшей на развитии торговли и промышленности. Разночинная интеллигенция была недовольна отсутствием возможности легального участия в разрешении экономических, социальных, политических и культурных проблем, стоявших перед страной.

Несмотря на значительный рост величины и статуса образованных социальных слоев и связанного с этим развития просвещения и культуры, это развитие все же носило во многом верхушечный характер. Россия в течение полувека после освобождения крестьян так и осталась страной преобладающей неграмотности.

Поражение в русско-японской войне и революция 1905–1907 гг. были первыми громкими сигналами нарастающего неблагополучия. Вовлечение России в первую мировую войну не только обнажило военную, экономическую и политическую слабость сложившейся общественной системы, но и привело эту систему к полному краху.

Исследователь, желающий разобраться с проблемами модернизации российского общества на протяжении XX в., сталкивается с весьма запутанными вопросами. Так называемый «здравый смысл» или имеющие широкое хождение стереотипы мышления не только не помогают в них разобраться, но даже превращают их в загадочные и неразрешимые парадоксы. Знаменитая фраза – «умом Россию не понять...» – превращается при этом в универсальный ответ на любую задачу, ставящую исследователя в тупик. Попробуем отказаться от применения этой универсальной отговорки, а заодно и выяснить, почему некоторые «очевидные» формулы заводят исследователей в тупик.

1.2.3. Крах Российской империи и первоначальные успехи СССР: причины и уроки для современности

В самом деле, каково расхожее объяснение причин конечного провала большевистского эксперимента, этой отчаянной и временами кровавой попытки создать новое, более свободное общество и вырваться в ряд передовых держав, закончившейся падением социалистического режима и распадом СССР?

Объяснение это состоит в том, что большевики уничтожили экономический, социальный, культурный и нравственный потенциал развития общества. А именно: были разрушены рыночная экономика и система частного предпринимательства; ликвидирована частная собственность, а вместе с нею и имущие классы – от капиталистов до зажиточных крестьян; основная масса крестьянства в процессе коллективизации была насильственно подчинена системе принудительного труда; социальная и культурная элита общества – дворянство и интеллигенция – была подвергнута массовым гонениям и даже физическому истреблению; нравственная опора общества – религия (в первую очередь православная) – стала объектом постоянного давления и дискредитации.

Все эти факторы, если верить такому расхожему объяснению, стали в руках большевистского руководства инструментами, с помощью которых был прерван нормальный, естественный и довольно успешный путь развития России, сложившийся в конце XIX – начале XX вв., и страна была насильственно повернута на искусственный, заведомо неэффективный путь, который и не мог привести ни к чему иному, кроме как к краху¹.

То, что поворот 1917 г. в конце концов исчерпал свою динамику, что экономическое и социальное развитие российского общества по сравнению с более развитыми странами к 80-м годам XX в. замедлилось, а идеи и принципы, лежавшие в основе этого поворота, утратили свою былую роль, – исторический факт, не являющийся предметом спора. Но совсем неочевидным является утверждение, что созданная на основе этих идей и принципов система была с самого начала целиком искусственной, неэффективной и не имевшей опоры

¹ См., например: *Яковлев А.Н.* По мощам и елей. – М., 1995. – С. 173–184.

в социальных, нравственных и культурных основах российского общества. Даже если признать, что перечисленная выше совокупность грехов большевистского режима полностью соответствует исторической истине (а здесь возможны весьма различные интерпретации одних и тех же фактов), возникают сомнения, что именно эти деяния ослабляли и подрывали модернизационный эксперимент большевиков.

Попробуем сопоставить итоги участия России в двух тяжелейших испытаниях – в первой и второй мировых войнах.

В первую мировую войну Россия вошла преднамеренно, имея примерно одинаковое с противником время на мобилизацию и развертывание вооруженных сил и по крайней мере на первых порах инициативу в развитии боевых действий. Ее противник с самого начала был вынужден сражаться на два фронта. Россия обладала промышленностью, организованной на началах рынка и частного предпринимательства, и сельским хозяйством, опиравшимся на товарное хозяйство помещиков и самостоятельных зажиточных крестьян. В России был офицерский корпус, костяк которого составляло дворянство, была потомственная интеллигенция, поставлявшая кадры для государственного аппарата, науки, культуры, системы здравоохранения и просвещения. Масса российского населения была привержена православной церкви, опиравшейся на поддержку государства.

Итогами этого военного испытания стали все более и более серьезные поражения армии, потеря значительной части территории, процессы нарастающего разложения вооруженных сил, грозящие полной утратой боеспособности, все ускоряющийся упадок экономики и в конечном счете массовые антиправительственные выступления на всей территории Российской империи. Конец известен – свержение монархии, а вслед за ней – и Временного правительства, не предпринявшего никаких радикальных социально-экономических реформ.

Во вторую мировую войну Советский Союз вступил довольно внезапно, сразу и надолго утратив стратегическую инициативу в боевых действиях. Советский Союз имел экономику, построенную как командная система. Частные предприниматели – и крупные, и мелкие, и в городе, и на селе – были ликвидированы как социальный слой. Крестьянство испытало множество лишений, связанных с коллективизацией. Офицерский корпус, в котором почти не было кадровых офицеров старой российской армии, понес к тому же огромные

потери от репрессий 30-х годов. Дворянству – старой социальной элите – было отказано в возможности занимать сколько-нибудь социально значимое положение. Старая потомственная интеллигенция, а в значительной степени и слой образованных специалистов, сформировавшийся при Советской власти, также стали объектом репрессий. Государство насаждало атеистическое мировоззрение, которое широко распространилось в народе.

В итоге экономика СССР выдержала потерю примерно 40% своего довоенного потенциала и сумела не только восстановить, но и резко увеличить военное производство, обогнав в конце концов экономически более мощного противника. Армия выиграла войну после, казалось бы, катастрофических поражений, хотя большую часть времени война велась в отсутствие второго фронта союзников. Массовых антиправительственных выступлений не наблюдалось. Не следует ли согласиться с мыслью С. Кургиняна, что именно «красная идея» обеспечила такой исход?

Можно, разумеется, возразить, что эти случаи касаются экстремальной военной ситуации и подобного рода сопоставлениям не следует придавать обобщающего значения. Но это были лишь наиболее яркие примеры. Подобные же парадоксы можно увидеть и в областях, отнюдь не относящихся к армии или к военной экономике.

Царская Россия, встав на путь капиталистической эволюции, на протяжении более чем 50 лет пыталась решить проблему массовой неграмотности населения. Несмотря на значительный рост ассигнований на народное образование и расширение сети школ, Россия не смогла даже близко подойти к решению этой проблемы. Советской России на это понадобилось менее 20 лет, из которых 8 пришлось на период гражданской войны и послевоенного восстановления хозяйства.

Царская Россия не смогла обеспечить сколько-нибудь значимое производство автомобилей, собственное производство тракторов и зерноуборочных комбайнов. Довольно заметные успехи были достигнуты в области авиационной промышленности, однако они ограничивались в основном сборкой самолетов, опиравшейся на импорт двигателей и оборудования из-за рубежа. Практически отсутствовало собственное станкостроение (перед первой мировой войной около 80% станков импортировались).

Советская Россия начала выпуск тракторов в 1923 г., развернув массовое их производство с 1930 г. С этого же времени начался массовый выпуск станков, развернуто производство зерноуборочных комбайнов¹, создана полноценная авиационная промышленность. Между 1926 г., когда был восстановлен довоенный уровень промышленного производства (уровень 1913 г.), и созданием этих (и ряда других) современных отраслей промышленности не прошло и пяти лет.

В настоящее время общепринятым является утверждение о том, что плановая экономика значительно менее восприимчива к техническому прогрессу, нежели рыночная, и основные научно-технические достижения планового хозяйства концентрируются лишь в военной области. Однако такие технологические разработки гражданского (или двойного) назначения, как производство синтетического каучука, радиолокация, пенициллин, телевидение, пассажирская реактивная авиация, атомные электростанции, гражданские суда с атомными двигателями, компьютеры, лазеры – мы называем первое, что приходит в голову, – были самостоятельно освоены в СССР тогда же (иногда чуть позже, а иногда и раньше), когда и в наиболее передовых странах.

Названные факты общеизвестны. Однако остается так и не проясненным до конца вопрос, почему СССР, начав со значительно более низкого стартового уровня, чем был достигнут царской Россией (поскольку уровень промышленного производства сократился с 1913 по 1920 г. примерно в 5 раз в результате более чем шести лет военных действий), сумел совершить такой рывок в области модернизации экономики и общества? И почему подобный рывок оказался не под силу царской России, несмотря на впечатляющие успехи по отдельным направлениям (например, в области железнодорожного строительства)? Этот вопрос отнюдь не становится более ясным, если сосредоточить внимание только на том, чтобы перечислять грехи и недостатки большевистского режима – начиная с атеизма и заканчивая уклонением с естественного пути рыночной экономики.

¹ Хавин А. Ф. Краткий очерк индустриализации СССР. – М., 1962. – С. 164–166; Касьяненко В. И. Завоевание экономической независимости СССР. – М., 1972. – С. 102–104.

1.3. Модернизационные процессы в СССР

1.3.1. «Строительство социализма»

Вряд ли многие экономисты согласятся считать централизованную плановую систему более совершенной и эффективной, чем капиталистическая рыночная экономика. Вероятно, советская экономическая модель и не была более эффективной, чем экономическая система наиболее развитых капиталистических государств. Но в данном случае речь идет не об эффективности экономической системы «вообще», а о ее способности эффективно решать задачу мобилизации ресурсов для модернизации. *На определенном историческом отрезке времени, – а именно, при решении задач догоняющей индустриализации и развития экономики от раннеиндустриальной до начала поздней индустриальной стадии, – плановая система продемонстрировала более высокие мобилизационные возможности, чем рыночная.*

Трудно сказать, была ли советская система самой эффективной для решения таких задач, но во всяком случае все страны, успешно осуществлявшие догоняющую модернизацию на индустриальной стадии развития, применяли достаточно глубокий государственный интервенционизм и весьма далеко отходили от стандартов либеральной рыночной экономики.

Однако государственный интервенционизм или советская плановая система сами по себе вовсе не гарантируют успеха догоняющей модернизации даже в тех ограниченных исторических рамках, которые были отмечены выше. Для успеха нужен еще целый ряд условий.

В самом деле, новая советская элита, сформировавшаяся после революции 1917 г., имела четкие стратегические установки на завершение индустриализации страны и на подтягивание СССР к уровню экономического развития наиболее передовых капиталистических государств. Кроме того, эта элита (которую достаточно правомерно характеризовать как бюрократическую) по своему положению в обществе была заинтересована в их реализации. Для всех ее представителей – начиная от «красных директоров» и кончая руководителями правящей партии и правительства – каждый успешный шаг по пути модернизации страны означал укрепление и повышение их собствен-

ного статуса. Это в равной мере относилось и к хозяйственной, и к военной, и к партийной, и к административной элите.

Советская элита демонстрировала и довольно высокую степень социальной ответственности. Чтобы показать это, нужно разобраться с другим принципиально важным фактором модернизации – с социальной консолидацией активной части населения, как массового субъекта модернизации, и механизмом социальной мобилизации большинства населения на реализацию ее целей. Без обеспечения поддержки со стороны большинства населения модернизационный проект не мог бы рассчитывать на успех. Как же решалась эта задача в Советской России?

Критики большевизма истратили немало слов (во многом справедливых), чтобы подчеркнуть репрессивную сущность сталинского режима, проводившего свою экономическую политику насильственными методами. Роль насилия и репрессий в экономической жизни СССР, начиная с 1929 г., действительно была весьма велика¹.

Но существуют глубокие сомнения, что эти насильственные меры были именно тем инструментом, который обеспечил форсированное осуществление модернизационного проекта. Скорее следует признать, что репрессивные черты сталинского режима препятствовали более эффективному развертыванию модернизации и приводили к сдерживанию, а не ускорению темпов экономического развития СССР².

Поэтому необходимо обратить внимание на наличие иных механизмов социальной мобилизации, без которых репрессии и авантюристические насильственные меры в экономической политике дали бы лишь временный и скоропреходящий эффект.

Стратегия форсированной модернизации была самым тесным образом связана в советской системе с идеологией и политикой эгалитаризма и развитием социального творчества. Последнее хотелось бы прокомментировать особо. Феномен *социального творчества* – созидания новых форм организации экономической и общественной жизни если не непосредственно трудящимися, то при их прямом участии – этот феномен пока слабо изучен и описан. Как правило, он

¹ См.: Колганов А.И. Путь к социализму: трагедия и подвиг. – М., 1990. – С. 108–126.

² Там же. – С. 80–89, 97–99.

фиксируется в понятии «энтузиазм», объединяющем целый ряд социальных – как материальных, так и нематериальных – процессов и отношений: от ростков участия рабочих в учете и контроле, управлении, соревновании до спонтанной, народной инициативы по созданию успешно действовавших кооперативов и коммун, разрушенных сталинской коллективизацией.

Что касается эгалитаризма, то провозглашалось – и в значительной мере осуществлялось на практике, что участие в борьбе за модернизацию СССР дает каждому гражданину равные возможности проявить и реализовать свои способности. Одновременно происходило выдвижение на передний план таких ценностей, как *солидарность, коллективизм, взаимопомощь*, как необходимых условий успешного сложения индивидуальных усилий.

Эти ценности были не только элементом пропаганды; они воплощались в функционировании различных общественных объединений и иных социальных институтов советского общества. Принцип свободной коллективности, к сожалению, не стал в них главенствующим – бюрократический диктат постепенно занял доминирующее положение, и к середине 30-х годов свободное добровольное сотрудничество людей превратилось в декорацию, за которой правила бал бюрократическая опека¹.

Такая противоречивая ситуация определялась почти полным отсутствием в российском обществе необходимых социальных традиций совместной ассоциированной борьбы трудящихся за свои интересы (профсоюзы и т.п.), довольно низким уровнем социально-культурного развития большинства населения и весьма прочными позициями бюрократии, жестоко подавлявшей всякую социальную самостоятельность.

Тем не менее догоняющая индустриализация обеспечивала в СССР очень высокую степень *социальной мобильности населения*, в том числе и широкие возможности вхождения в новую социальную элиту. Помимо массового превращения крестьян в индустриальных рабочих и развития процессов урбанизации страны, происходило и массовое рекрутирование кадров специалистов с высшим образованием из числа рабочих и крестьян. Получение высшего образования,

¹ Там же. – С. 90–97.

наряду с возможностями политического выдвижения, было одним из главных каналов вертикальной социальной мобильности.

Что касается *социально-культурных и идеологических аспектов механизма социальной мобилизации*, то весьма интересным представляется выбор в качестве основных мобилизующих социальных интересов не уровня потребления и не карьеры. Помимо достаточно банальной проповеди о ценности и почетности добросовестного труда на благо Отечества, самую высокую социальную оценку получало достижение новых технических и социальных результатов, *любых творческих успехов*, будь то на производстве, в науке или искусстве, в здравоохранении или воспитании подрастающего поколения.

Огромное внимание уделялось созданию новых возможностей использования свободного времени именно для реализации и расширения самых разнообразных творческих способностей человека. Престиж и темпы развития высшего образования были весьма велики. Важно отметить, что все эти элементы являются характеристиками развития в направлении не просто развитого индустриального, но и постиндустриального и постэкономического общества.

Рост уровня потребления также не был целиком забыт, хотя ему и не уделяли первостепенного внимания. Социалистическая эгалитарная идеология отводила весьма высокую роль в обеспечении потребностей населения системе индивидуальных и коллективных социальных гарантий. Созданная в СССР в 20-е годы система по ряду параметров опережала достижения развитых государств Запада.

Прежде всего речь идет о всеобщем медицинском страховании, страховании по безработице, бесплатном высшем образовании и т.п. Немаловажное значение играла также система распределения, построенная к концу 20-х годов на основе почти всеобщего участия населения в потребительской кооперации, широкого распространения кредитной, жилищно-строительной и жилищно-арендной и других видов кооперации.

Другим элементом эгалитаризма было самоограничение доходов советской элиты. Например, до конца 20-х годов действовал принцип ограничения доходов членов партии – «партмаксимум». Несмотря на наличие все возрастающих бюрократических привилегий, длительное время не было явного существенного разрыва в уровне потребления между основной массой населения и низшим и средним слоями

бюрократии. Кроме того, интенсивная вертикальная социальная мобильность означала в СССР не только возможность подняться вверх по социальной лестнице, но и возможность спуститься вниз. Превращение бюрократии в потомственную замкнутую касту произошло лишь на позднем этапе советской истории.

1.3.2. Противоречия догоняющей модернизации в СССР

Однако долгосрочная стратегия формирования новых направлений и ценностей развития, характерных не столько для индустриального, сколько для постиндустриального общества, не смогла достаточно прочно закрепиться.

Хотя эта стратегия играла немалую роль и в 50-е, и в 60-е годы, тем не менее эрозия соответствующих ценностей оказалась неизбежной¹. Весьма сложно навязать населению, занятому в основном трудом раннеиндустриального типа, гораздо более высокую систему ценностей. Это тем более сложно, что СССР отставал от наиболее развитых стран по уровню потребления населения, и темпы преодоления этого отставания были не столь впечатляющие, как сокращение разрыва в других областях. Система экономических отношений («командная экономика»), обеспечивавшая успешную (для индустриального общества) догоняющую модернизацию, в качестве своего *alter ego* неизбежно порождала «экономику дефицита», где вещизм и потребительство были тем сильнее, чем больше был дефицит высококачественных потребительских благ.

Малая эффективность советской системы в насыщении потребностей населения, формируемых индустриальным обществом, сделала желание удовлетворить именно эти потребности одним из глав-

¹ В данном случае мы не намереваемся давать целостный анализ причин кризиса советского модернизационного проекта. На эту тему написано уже немало (см., например: *Бузгалин А.В.* Переходная экономика. – М., 1994. – С. 5–6; *Alexander Busgalun, Andrej Kolganov.* Rusland – die neue Gefahr auf dem Osten? – Berlin, 1996. – S. 5–21; *Клепач А.* Кризис индустриальной модели советского типа // *Альтернативы.* – 1995. – № 1; 1996. – № 1). Здесь мы постарались обратить внимание лишь на некоторые аспекты этой проблемы, обычно остающиеся в тени.

ных социальных интересов, не дав альтернативной системе ценностей занять доминирующее положение.

Вообще говоря, сама задача, поставленная в 20-е годы и особенно в сталинский период, – построить рядом с капиталистическим обществом иное, которое достигло бы уровня индустриального развития передовых капиталистических государств и при этом избежало формирования присущих ему социальных противоречий, норм и ценностей, – была не слишком реалистичной. Хотя доля творческого, научного и вообще квалифицированного труда была довольно высока, наряду с этим существовал большой слой лиц (до половины всех работающих), занятых неквалифицированным ручным трудом. Таким людям трудно привить ценности самореализации творческого потенциала...

Кроме того, бюрократическая система все более окостеневала и становилась враждебной к любым проявлениям духа свободного творчества – как на рабочем месте, так и вне его. Стремление бюрократии законсервировать свое господство, помешать реальному контролю и критике снизу порождало ее неприязнь к любому «возмущению спокойствия», к любым действиям, которые могли бы обнаружить ее собственную некомпетентность¹.

Воспитанная в советских людях потребность в самореализации наталкивалась на бюрократические препоны. У наиболее образованной и культурной части населения стали развиваться отчетливые антибюрократические настроения, потребность в свободе и демократии. Сама же бюрократическая элита постепенно отреклась от тех социальных механизмов и той идеологии, которые обеспечивали ей господство и социальную стабильность в обществе (несмотря на действительно вопиющие преступления властной верхушки и бюрократический произвол). Поскольку социальная ответственность элиты не подкреплялась социально-политическими механизмами «контроля снизу», а была основана на идеологическом самоконтроле, ослабление первоначального идеологического импульса означало и понижение меры социальной ответственности бюрократии.

¹ Этот феномен обрисован в книге: *Бузгалин А.В., Колганов А.И. Анатомия бюрократизма.* – М., 1988.

Исчерпание действенности сложившихся экономических и социальных механизмов стало заметным к середине 60-х годов. *Модернизационный рывок превращался в инерционное затухающее развитие*, а вместе с этим снижалась и заинтересованность элиты в достижении тех результатов, которые были связаны с форсированной модернизацией: поскольку нет крупных и быстрых успехов на пути ее продолжения, то связывать с этим расчеты на укрепление и повышение своего статуса нерационально. Бюрократическая элита начинает постепенно искать иные пути для реализации своих интересов. На поверхности общества это нашло выражение в развитии коррупции и «теневой экономики».

Самый большой порок советской системы с точки зрения модернизационного потенциала заключался в том, что она, исчерпав возможности сложившегося экономического и социального механизма модернизации, не создала условий для формирования нового механизма, способного осуществить модернизацию применительно к новым историческим условиям. Именно в этом отношении СССР проиграл развитым капиталистическим государствам, которые сумели совершить в 70–80-е годы пусть и не слишком впечатляющий, но все же рывок в изменении технологий и структуры экономики.

Более того, затухание развития и стагнация 70–80-х годов в СССР не привели к формированию предпосылок нового эффективного модернизационного проекта, а породили странную смесь стремления к новой модернизации со своеобразной «антимодернизационной реакцией».

1.4. Антимодернизационная политика 90-х годов и перспективы перехода к модернизации в России

Можно проследить, что все отмеченные выше необходимые компоненты модернизационной политики превратились в России 90-х годов в свою противоположность. Обладая не самой лучшей, обремененной серьезными проблемами, но в то же время далеко не самой плохой экономико-технической и ресурсной базой для проведения назревшей модернизации, российское общество покинуло путь

инерционного затухающего развития и вступило в полосу экономического регресса.

Почему так случилось?

Резкий поворот 1991 г. был не результатом борьбы за новый модернизационный проект, а непосредственной реакцией на исчерпание возможностей советского проекта, выразившееся с определенного момента в неспособности плановой системы успешно соревноваться с развитыми странами в области технического прогресса и жизненного стандарта населения.

Этот факт можно легко проследить на материалах идеологической борьбы второй половины 80-х годов. Нарастающая лавина критики плановой системы за неспособность обеспечить освоение достижений НТР и удовлетворить нужды населения не сопровождалась в подавляющем большинстве выступлений идеологов реформ какими-либо конкретными соображениями о путях исправления этих недостатков. Многочисленные указания на более высокую эффективность капиталистической экономики *не сочетались с выдвиганием развернутых проектов проведения модернизации на основе перехода к рыночной системе*. Молчаливо предполагалось, что рынок обеспечит необходимый уровень экономического прогресса и модернизацию «сам собой».

Вопреки очевидным урокам истории дело представлялось таким образом, что ускорение развития есть простое следствие избранного экономического строя (и что эффективный экономический строй можно просто «выбрать»)¹, а не результат сознательно, настойчиво и целенаправленно реализуемой стратегии, включающей далеко не только экономические компоненты.

В такой постановке проблем проявилось то самое нарастание социальной безответственности советской элиты, которое мы отметили выше. Проблемы желали решить за счет нескольких реформаторских фокусов (либерализация + приватизация + стабилизация), а не за счет длительной и упорной работы по претворению в жизнь некой новой модернизационной стратегии.

¹ Рассуждения такого рода можно встретить, например, в книге: *Гайдар Е. Т. Государство и эволюция.* – М., 1995. – С. 165–174.

К сожалению, «демократическая оппозиция» в СССР была в значительной мере продуктом разложения интеллектуального слоя бюрократической элиты и постольку была обременена большинством ее недостатков. Свою негативную роль сыграла и ее идеологическая ориентация, и характер ее претензий на новую социальную роль в обществе.

Отказ от стратегического подхода к развитию страны был объявлен прямо-таки добродетелью. Прямо и недвусмысленно провозглашалось, что надо прекратить работать ради «светлого будущего», поскольку «мы» хотим жить хорошо уже сейчас, а не в будущем. Советская элита решила отбросить прежнюю социалистическую идеологию, чтобы освободиться от последних остатков социальной ответственности. Нравственной объявлялась мораль индивидуального обогащения «здесь и сейчас». Ясно, что все сразу не могут немедленно увеличить свое благосостояние. Негласно (а иногда и открыто) подразумевалось, что выиграют в схватке за обогащение только немногие, а проигравшие сами виновны в своем неуспехе.

От социалистических времен сохранилась лишь традиция обещать народу скорое наступление «светлого завтра» (на этот раз капиталистического) с той лишь разницей, что отныне элита не считала необходимым предпринимать ни малейших шагов для достижения этого «светлого завтра» для кого бы то ни было, кроме самой себя.

При таком подходе складывающаяся экономическая система не содержала в себе никаких компонентов, которые обеспечивали бы мобилизацию ресурсов для модернизации. Напротив, *новая система оказалась построена на пренебрежительном отношении к ресурсам*. Ценность имело только то, что немедленно могло принять высоколиквидную форму.

Природные ресурсы превратились из источника инвестиционной подпитки экономики в средство быстрого обогащения элиты и средство компенсации нарастающей социальной напряженности (импорт продовольствия за счет экспорта нефти и газа). Отказ от стратегического подхода проявлялся даже здесь – доходы от экспорта нефти и газа не только направлялись в основном на текущее потребление, но были резко сокращены затраты на модернизацию технологий добычи топлива и на геологоразведку.

Проблема продовольственной безопасности страны игнорировалась. Быстрое вытеснение отечественного производства продовольствия импортом и резкое сокращение субсидирования сельского хозяйства шли рука об руку.

Ресурсы действительно стратегического характера просто-напросто разбазаривались. Конверсия высокотехнологичного военного производства проводилась путем политики финансового удушения предприятий оборонного комплекса, что поставило последние на грань невозможности производить как военную, так и гражданскую продукцию. Финансирование науки и высшего образования было значительно сокращено, что привело к уходу наиболее талантливых и молодых специалистов из науки и к широкомасштабной «утечке мозгов» за рубеж.

Госбюджет перестал использоваться для концентрации ресурсов с целью финансирования модернизации экономики. Провозглашаемые в правительственных программах приоритеты развития практически ничем не подкрепляются экономически, и «структурная реформа» успешно развивается в направлении примитивизации российской экономики. Опыт СССР и других стран, успешно осуществлявших модернизационные проекты, игнорируется. Никакие попытки выработать собственные подходы к проведению модернизации с учетом современных условий не предпринимаются – длительное время переговоры с МВФ об условиях реструктуризации задолженности выступали единственным источником вдохновения для конструирования экономической системы новой России.

Да, собственно, укрепление экономической мощи России и тем более задача вывести ее в ряды экономически передовых держав и не рассматриваются в качестве целей проводимой политики.

Все необходимые элементы механизма социальной мобилизации населения на осуществление модернизационной стратегии были разрушены.

Эгалитарная социалистическая идеология была отвергнута и осуждена, а какая-либо другая система взглядов, которая могла бы сыграть социально мобилизующую роль, отсутствовала и отсутствует. Современная российская элита не только не имеет такой системы взглядов, но даже и не пытается ее предложить.

Отказ от эгалитаризма сопровождается постепенной эрозией сложившейся в советский период системы социальных гарантий. Глубо-

кий экономический упадок не дает возможности финансировать социальные трансферты в объеме, определенном социальным законодательством. Что касается специфического для СССР феномена – большого сектора социальных услуг, содержавшегося за счет предприятий, – то эта часть системы социальной защиты граждан в основном уже разрушена.

В таких условиях граждане России поневоле обращаются не к каким-либо общенациональным задачам, а к поискам пути индивидуального спасения от кризиса. Этому способствует и складывающаяся в России культурно-идеологическая среда, в которой превозносятся примитивный индивидуализм, а состояние разложения и упадка рассматривается почти как естественное и нормальное. Претензии России на более достойное место в мировом сообществе или предложения выработать некий специфический российский подход к выходу из кризиса нередко подвергаются осуждению как проявления великорусского шовинизма.

Модернизация России не могла состояться, потому что так называемые радикальные рыночные реформы не только не ставили такой цели, но и обеспечили все необходимые условия, чтобы никакой модернизационный проект не осуществился.

Случайно ли это? Вопрос заключается не только в социальной ответственности новых элитных слоев за проводимую их руками политику регресса. Вопрос заключается в том, почему именно эти слои со своей программой выдвинулись к руководству новой Россией?

Вероятно, отчасти дело может быть объяснено накопленной социальной усталостью российского общества: Россия уже несколько раз предпринимала модернизационные рывки, обходившиеся немалой кровью (и в прямом, и в переносном смысле) и заканчивавшиеся каждый раз тяжелыми социальными потрясениями. Однако это не освобождает нас от необходимости решения объективно назревших задач дальнейшего развития.

Трудно сказать, в какие сроки, но, вероятно, в обозримом будущем наступит неизбежная реакция на антимодернизационное поведение современной российской элиты. Модернизация России снова будет поставлена в повестку дня, и снова России придется предпринимать догоняющую модернизацию. Разумеется, возможен и иной исторический исход – социальные слои, заинтересованные в модер-

низации России, окажутся не в состоянии получить определяющее влияние на руководство страной, и Россия надолго закрепится в нише третьеразрядной индустриальной страны с сырьевой ориентацией.

А такой исход, как *выдвижение проекта опережающей модернизации, попытка выдвинуться на рубежи, не достигнутые еще ни одной из наиболее развитых стран*, кажется нереальной мечтой.

Однако современные тенденции в развитии экономики и общества дают основания попытаться поставить проблему **принципиально иным** образом.

Следует ли вообще мыслить исторические перспективы прогресса только в терминах модернизации? Следует ли повторять в ускоренном темпе путь, пройденный развитыми странами, да еще и пытаться обогнать их на этом пути?

Постиндустриальное развитие ставит развитые страны перед проблемами, с которыми неизбежно столкнется любое общество, совершившее модернизационный рывок на этот уровень развития¹.

А существует ли возможность начать антикризисную стратегию России с поиска путей решения этих (пока еще не слишком актуальных для России) проблем, стремясь выйти на такие рубежи, где существующие проблемы позднекапиталистического постиндустриального общества уже определенным образом разрешены?

Такой подход предполагает, что методы экономической и социальной мобилизации ресурсов российского общества будут подчинены в первую очередь не задаче наращивания объемов производства, ускоренного экономического и технологического роста, а стремлению создать условия для самоосуществления человека².

Экономическая и общественная система должна быть ориентирована на то, чтобы творческий потенциал каждого встречал наибольшие возможности для своего свободного развития – будь то в произ-

¹ См.: Шансы российской экономики. Вып. 3. Раздел VI; *Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society. – N.Y., 1973; *Heilbroner R.I.* Behind the Veil of Economics: Essays in the Wordly Philosophy. – N.Y. – London, 1988; *Kumar K.* From Post-Industrial to Post-Modern Society. New Theories of the Contemporary World. – Cambridge, 1995; *Sakaya T.* The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future. – N.Y. – Tokyo – London, 1991 и т.д.

² См.: *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Стратегия опережающего развития // Свободная мысль. – 1996. – № 8.

водстве, науке, системе просвещения или в создании благоприятных экологических условий. Экономический рост и улучшение жизненного стандарта станут в такой системе своего рода побочным продуктом свободного развертывания творческих усилий людей.

Имеет ли Россия потенциал для осуществления такого, кажущегося полуфантастическим, проекта? Да, имеет, но очень ограниченный. Экономическая и технологическая база для такого проекта явно недостаточна, а социальные и культурно-идеологические предпосылки пока трудно оценить – они будут зависеть от способности общества изменить сложившуюся неблагоприятную направленность развития.

В любом случае предложенный «постмодернизационный» проект не может развиваться с нуля, без предпосылок, и неизбежно потребует параллельного решения задач постиндустриальной модернизации России.

Список вопросов

1. Обоснуйте необходимость модернизационного развития для национальных экономик.
2. Каковы движущие силы и основные факторы, стимулирующие модернизацию? Какие факторы препятствуют модернизации?
3. Охарактеризуйте модернизационные тенденции в России XVIII–XIX вв. (Петровская модернизация, Крестьянская реформа 1861 г.). В чем причины их незавершенности и противоречий, возникавших в ходе их реализации?
4. Дайте объяснение феномену модернизации первых лет Советской власти.
5. Выделите ключевые составляющие советской модернизации 20–30-х годов XX в.
6. Выявите причины «инерционного развития» СССР при формальном сохранении модернизационных тенденций на рубеже 70-х годов прошлого века и позже.
7. Насколько объективной была степень неудовлетворенности модернизацией советского типа в период перестройки?
8. Перечислите основные признаки разрушения стимулов к модернизации в период радикальных рыночных реформ.
9. Чем объясняется быстрый отказ от мотивации к модернизационным изменениям в общественном мнении?
10. Каковы потенциал и ресурсные возможности отечественной экономики для возвращения к модернизационному развитию?

Темы докладов

1. Теоретические основы модернизации национальной экономики (модели роста и т.д.).
2. Анализ опыта успешной модернизации Новых индустриальных стран.
3. Успехи и противоречия российских попыток модернизации.
4. Анализ достижений и просчетов советской модели догоняющего развития.
5. «Антимодернизация» 90-х годов XX в. в российской экономике: причины, тенденции, последствия.
6. Перспективы возвращения России на траекторию модернизационного развития.

ГЛАВА 2

ДИАЛЕКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ В XIX–XX вв.

На протяжении XX в. Россия испытала на себе множественную смену ориентиров и способов развития. Предыдущие достижения ниспровергались, деятельность лидеров подвергалась резкой критике, и начинался слом предыдущего хозяйственного механизма и замена его новым. Все это создало чрезвычайно сложную ситуацию, и прежде всего необходимо избежать однозначного, одностороннего понимания экономической истории России XX в. В. Ключевский полагал, что при очередной смуте люди активно размышляют над сутью, источником обрушившихся на них невзгод и начинают понимать, что они не знали склада своего общества и его жизни, что эти вещи вовсе не простые и понятные сами по себе, а требуют изучения¹. Были в российской истории и положительные, и отрицательные моменты. Взвешенный, диалектический подход к опыту российской экономики XX в. необходим для того, чтобы максимально полно использовать

¹ См.: Ключевский В.О. Бедствия гораздо больше, чем книги и лекции, обучили людей истории // Родина. – 1991. – № 1. – С. 60.

все то ценное, полезное, что было создано, и не допустить метания из крайности в крайность. Резко отрицательное отношение к любому из этапов прошлого исключает адекватные представления о настоящем. Каждый очередной исторический поворот приводил к появлению сторонников и противников нового и старого правительства. Н.Бухарин еще в начале XX в. определял российский социум как общество разорванных общественных пластов, которые необходимо соединить. Роль объединяющей силы он отводил авангарду пролетариата, т.е. большевикам. По всей видимости, задача соединения разорванных пластов встает сегодня с новой силой.

2.1. Экономика России в историческом контексте

2.1.1. Периодизация экономической истории России конца XIX– начала XX в.

Выделим следующие этапы эволюции экономики России:

1. Этап развития экономики на базе докапиталистических отношений, завершившийся во второй половине XIX в.
2. Этап развития буржуазных отношений, вплоть до так называемого военно-феодального империализма.
3. Этап генезиса, развития «реального социализма».
4. Этап переходной экономики, начавшийся в 1991 г.

Для последних трех этапов характерно наличие разного рода социально-экономических трансформаций, касавшихся глубинных основ экономической системы. Происходили радикальные изменения как в технологической основе, так и в отношениях собственности, способах координации, механизмах воспроизводства, при этом типичными были процессы вторичной или запаздывающей модернизации.

2.1.2. Культурно-исторические составляющие развития России

В период добуржуазного развития России сложились многие специфические социальные, духовные основы ее развития, формировались те традиции, которые давали о себе знать в последующем и ко-

торые многие ученые называют цивилизационными особенностями России или особенностями Евразийской цивилизации. Исследователи выделяют такие черты, как многомерность мировосприятия, «государственничество», сильная социальная традиция, приоритет надэкономических ценностей. Одна из важнейших особенностей российской общественной жизни – сильная социальная традиция. Она нашла свое отражение в обостренном чувстве социальной справедливости у людей, поиске абсолютного добра и истины, тяге к коллективным формам собственности и хозяйствования, социальном патернализме, важной роли социально-духовных стимулов к труду и в целом надэкономических факторов деятельности, ориентации на общественный идеал жизнеустройства и т.п.

Выделим культурно-исторические составляющие развития, определяющие специфику России: государство является высшим институтом; воля государства реализуется через посредство многочисленного чиновничества; в России сформировалась зависимость от власти, но не от собственности; товарно-денежные отношения до середины XIX в. не были определяющими; более 60% территории находится в суровых климатических условиях; регионы страны характеризуют значительные различия в климате, характере почв и т.д.

Развитие рыночных и капиталистических отношений в России происходило с большим опозданием по отношению к странам Западной Европы и США; лишь после отмены крепостного права они стали заметным экономическим укладом в России, потеснив феодальные и патриархальные отношения, сформировавшие специфику российской цивилизации и оказавшие существенное влияние на ее дальнейшее экономическое развитие.

Россия развивалась на протяжении сотен лет как империя с сильной государственной системой. Это привело к тому, что в стране сложилась традиция доминирования государственной бюрократии, государства, пронизывающей территории, массы населения своей экономической, политической и духовной властью. Стабильная идеология монархизма и православия на протяжении тысячелетия создала устойчивые тенденции общинности и коллективизма.

Эти важнейшие характеристики, главные среди специфических особенностей России, инвариантных к различным экономическим системам, таили в себе довольно существенное глубокое внутреннее

противоречие. С одной стороны, патриархальные, консервативные черты тормозили индивидуальную предприимчивость, развитие рыночных отношений, с другой – присутствовали отношения взаимопомощи, коллективизма, государственного регулирования решения проблем в масштабах крупного многонационального государства, присущие постиндустриальному укладу.

2.2. Развитие буржуазных экономических отношений

Буржуазные отношения в России развивались в виде постепенной трансформации позднефеодального строя в буржуазный: с одной стороны, в виде отношений мелкого товарного производства, первоначального накопления капитала (ПНК) и простейших форм капиталистической организации, с другой – формирование в конце XIX – начале XX в. при значительном влиянии государства поздних форм капитализма в специфическом, превращенном виде.

Историческое развитие предреволюционной России характеризовалось сочетанием пережитков полукрепостнического строя и сословных отношений с элементами модернизации экономической, политической и культурной сфер. Рыночные отношения переплетались с докапиталистическим функционированием крестьянского двора и помещичьим землевладением. В политической жизни ведущая роль принадлежала государственному аппарату, где преобладали представители дворянского сословия и крупные землевладельцы.

Противоречия, сохранявшиеся в стране после революционных событий 1905–1907 гг., не были устранены. Поляризация между низами и верхами городского и деревенского населения привела к тому, что со второй половины 1910 г. число забастовок в России начало стремительно возрастать.

Социально-классовая структура страны отражала характер и уровень ее экономического развития. Наряду с формированием классов буржуазного общества (буржуазия, мелкая буржуазия, пролетариат) в нем продолжали существовать сословные деления – наследие феодальной эпохи. Буржуазия стала занимать ведущую роль в экономике страны лишь в начале XX в.

Дворянство, которое сосредоточило более 60% всех земель, и было главной опорой самодержавия, в социальном плане теряло свою однородность, сближаясь с буржуазией.

Крестьянство, составлявшее 3/4 населения страны, также было социально расслоено (20% – кулаки, 30% – середняки, 50% – бедняки).

Главная и основная задача в аграрной политике состояла в принципиальной реорганизации землепользования и землевладения крестьянства. Столыпинская реформа, нацеленная на разрушение крестьянской общины как уклада, тормозившего развитие буржуазных отношений, привела к острому социальному конфликту в деревне. Расслоение крестьянства вызвало противостояние беднейших крестьян и выделившихся зажиточных, что позднее выразилось в содействии политике Советской власти, направленной на раскулачивание. Раскулачивание не столько насаждалось сверху, сколько было инициировано снизу, – столь сильным было противостояние патриархального и буржуазного укладов.

Столыпинская реформа была в целом непоследовательной и неполной, ибо без преодоления феодальной аристократической иерархии и соответствующей модели организации хозяйственной жизни развитие России могло идти только в искаженных формах, обремененных глубокими противоречиями, которые, собственно, и вызвали революцию.

Экономическое развитие Российской империи содержало в себе глубокое противоречие. С одной стороны, в стране формировался развитый капитализм с присущей ему высокой концентрацией производства в крупных промышленных центрах, активным развитием мелкого товарного хозяйства, перерождавшегося в капиталистическое кулацкое хозяйство, постепенным переходом на рыночные рельсы помещичьего аграрного производства и формированием на этой базе пролетариата. С другой стороны, этот капитализм развивался в условиях сохранения глубоких феодальных пережитков в аграрной сфере (доминирование натурального хозяйства, пережитки помещичьего землепользования), в сфере властных отношений (паразитическая имперская монархическая надстройка, пронизывавшая экономику коррупцией и неэффективным регулированием, – чего стоит широко известный пример распутинщины) и т.п.

В результате в стране создавались объективные предпосылки буржуазной (а отчасти и социалистической) революции. Последнее было связано, в частности, с тем, что пролетариат промышленных центров находился в достаточно тяжелом положении по сравнению с пролетариатом развитых стран (не только экономически, но и социально-политически он был подавлен), а буржуазия, ослабленная феодальным давлением, была мало способна решать задачи буржуазных преобразований. Кроме того, присутствовали противоречия между коренными интересами пролетариата как класса наемных работников, пусть даже экономическими, но связанными со свободной продажей своей рабочей силы, с одной стороны, и различными формами феодального, аристократического, военно-бюрократического принуждения и т.д. — с другой. Все это проявлялось в противоречиях профсоюзного движения, подпольном существовании форм политической организации пролетариата, соответствующих партий. Кроме того, к предпосылкам революции следует отнести то, что интеллигенция, культурная часть российского общества, развивалась в традиции отрицания буржуазной системы и соответственно создавала культурно-духовные и идеологические предпосылки движения к новому обществу. К числу предпосылок следует отнести и коллективистские традиции, существовавшие в России, и глубокие противоречия в среде буржуазии, которая была сращена с государством, коррумпирована, но носила также многие черты патриархальности и ПНК, что не дало ей выступить в качестве мощного самостоятельного класса в революциях буржуазных. К числу предпосылок относилась и слабость государственной системы.

В то же время в России большинство населения было аграрным, развитие капитализма происходило крайне противоречиво; материальных, экономических, политических и культурных предпосылок для перехода к социализму, с точки зрения классической марксистской традиции, не было. Вот почему, по мнению многих и современных экономистов, и экономистов начала XX в., буржуазная рыночная эволюция была прервана случайно, и это является некоторым нарушением естественного хода вещей.

Все это свидетельствует о неоднозначности и сложности определения возможности или невозможности, объективности или необъективности последовавшей за октябрём 1917 г. небуржуазной эволюции России.

2.3. Экономика советского типа: исторические достижения, эволюция и противоречия

2.3.1. Начало развития по социалистическому пути («военный коммунизм» и новая экономическая политика)

Вскоре после октябрьских событий 1917 г., когда власть в большинстве регионов России быстро перешла в руки Советов, Россия оказалась ввергнута в гражданскую войну, которая предопределила природу первых экономических шагов Советской власти. Ими стали национализация банков и крупной промышленности, продолжение начатой еще Временным правительством политики продразверстки в качестве экстренной меры по борьбе с голодом и попытки наладить прямое управление экономикой на базе учета, контроля и централизованного регулирования.

В поисках новых форм управления на микро- и макроуровнях Всероссийский Центральный Исполнительный Комитет (ВЦИК) Совета рабочих и солдатских депутатов и СНК осуществили ряд мер, наиболее принципиальными из которых являются:

1. Введение рабочего контроля во всех промышленных, торговых, банковских, сельскохозяйственных, транспортных, кооперативных, производственных организациях и товариществах.

2. Создание Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) согласно декрету ВЦИК и СНК, задача которого – организация народного хозяйства и государственных финансов.

3. Образование местных органов экономического управления в соответствии с постановлением VIII Всероссийского съезда Советов «О местных органах экономического управления».

Основными направлениями деятельности экономических органов на всех уровнях по первоначальному (изложенному в работах лидеров правительства Советской России) плану должны были стать:

- повышение производительности труда на основе научной организации труда, в том числе за счет организации всенародного учета и контроля и хозяйственного (коммерческого) расчета, обеспечение материальной заинтересованности производителей в результатах труда;

- введение в управление на микро- и макроуровне единоначалия, укрепление трудовой дисциплины;
- поиск новых форм морального стимулирования рабочих и управленцев.

В.И. Ленин проводил следующую мысль: «провести именно демократический централизм в области хозяйства, обеспечить абсолютную стройность и единение в функционировании таких экономических предприятий, как железные дороги, почта, телеграф и прочие средства транспорта и т.п., а в то же самое время централизм, понятый в действительно демократическом смысле, предполагает в первый раз историей созданную возможность полного и беспрепятственного развития не только местных особенностей, но и местного почина, местной инициативы, разнообразия путей, приемов и средств движения к общей цели»¹. В работе «Очередные задачи Советской власти» он подчеркивал, что главная задача в налаживании новой экономики – это не национализация, а «обобществление на деле», т.е. налаживание новой системы управления на основе всенародного учета и контроля и демократического централизованного регулирования.

Однако гражданская война существенно изменила эти планы, вызвав к жизни в конце весны – начале лета 1918 г. политику «военного коммунизма».

В целом *второй этап, связанный с развитием экономики реального социализма, делится на ряд подэтапов:*

- гражданская война и интервенция и соответственно период экономической политики так называемого «военного коммунизма» [1918–1920];
- новая экономическая политика [1921–1927];
- сталинская модернизация (включая особый подэтап Великой Отечественной войны и восстановления народного хозяйства) [1927–середина 50-х];
- построение отношений «реального социализма» [середина 50-х – середина 80-х];
- «перестройка» [1985/87–1991].

Для каждого из этих этапов можно выделить соответствующие характерные черты, взяв за основу структуру экономической системы,

¹ Ленин В.И. ПСС. – Т. 36. – С. 152.

т.е. рассматривая способы координации, отношения собственности, социальные параметры и отношения воспроизводства, экономический рост, структуру и т.д.

Черты политики *«военного коммунизма»* складывались не мгновенно, хотя и достаточно быстро.

В периоде «военного коммунизма» сочетались две линии: первая, связанная с ведением военных действий, обусловленных специфической геополитической ситуацией: молодая Советская Республика оказалась в условиях военной интервенции и экономической блокады, что неизбежно потребовало жестких директивных мер в управлении экономикой; вторая линия была связана с генезисом «снизу» при помощи нового государства новых социально-экономических отношений, зародышей социализма.

В мае–июне 1918 г. были опубликованы так называемые декреты о продовольственной диктатуре¹. Ими вводилась продразверстка, по которой у крестьян подлежали изъятию излишки хлеба (на практике же изымались далеко не только излишки). Продразверстка не была изобретением Советского правительства. Подобные продразверстке меры еще с марта 1915 г. предпринимала царская администрация, а с марта 1917 г. и Временное правительство. Многие отношения были вызваны именно военными обстоятельствами, и точно так же, как СССР и Великобритания не обошлись без карточной системы во время второй мировой войны, точно так же и в Российской империи, а позже в Советской России объективно вынужденными были такие формы, как продразверстка и соответствующие отряды (которые на самом деле ввело еще Временное правительство премьер-министра Керенского), прямое директивное управление остатками промышленности, распределение по карточкам продовольственных ресурсов и многое другое.

Еще с зимы 1917–1918 гг., до советских декретов, городские рабочие и обыватели, которым нечем было кормить семьи, стали сбиваться в вооруженные шайки и нападать на ближайшие к городам села². Государство не могло позволить такие криминальные самоза-

¹ Декреты Советской власти. – Т. II. – М., 1968. – С. 261–266, 307–312, 412–420.

² Одну такую экспедицию в апреле 1918 г. описал А.М. Горький. – См.: *Горький М. Несвоевременные мысли.* – М., 1990. – С. 159–161.

готовки. Но и запретить их в экстремальных условиях было трудно, поскольку голодное вымирание городов уже шло полным ходом. Поэтому всю «продовольственную диктатуру» можно рассматривать как компромисс. Власть узаконивала экспедиции в деревню, но при этом пыталась взять их под контроль, ввести хоть в какие-то рамки и наладить централизованное распределение продуктов в городах. (Аналогичные меры предпринимало и большинство белогвардейских правительств, у которых тоже не было других способов прокормить города и армии.)

Во многих случаях декреты вынужденно узаконивают очередные неизбежные меры, уже существующее, уже напирющее снизу, с мест. Правительственные постановления не столько изменяли реальный быт, сколько фиксировали, узаконивали уже сложившуюся ситуацию.

В статье «К четырехлетней годовщине Октябрьской революции» (1921), анализируя ошибки экономической политики «военного коммунизма», В.И. Ленин писал: «Переход к коммунизму надо подготовить работой долгого ряда лет, не на энтузиазме непосредственно, а при помощи энтузиазма, рожденного Великой революцией, на личной заинтересованности, на хозяйственном расчете потрудитесь построить сначала прочные мостки, ведущие... к социализму; иначе вы не подойдете к коммунизму, иначе вы не подведете десятки и десятки миллионов людей к коммунизму. Так сказала нам жизнь. Так сказал нам объективный ход развития революции»¹.

В то же время в стране вводились *отношения всенародного учета и контроля*. Советская власть через фабзавкомы, профсоюзы на местах организовывала экономическую жизнь, организовывала самодеятельность. Это развитие еще не было плановой, централизованной экономикой, поскольку, по сути дела, велось лишь управление некоторыми, ключевыми параметрами развития, плановой системы не было; возникали новые социалистические отношения, но в то же время вводились военно-бюрократические меры, вызванные сложной обстановкой, в которой оказалась молодая страна Советов.

Но в процессе налаживания новых отношений регулирования и координации велась борьба против развития бюрократической централизованной системы, за развитие отношений участия в управлении,

¹ Ленин В.И. ПСС. – Т. 44. – С. 151.

контроля, учета и организации экономики снизу. При этом использовались различные формы позднебуржуазных отношений, а не просто товарные отношения на примитивном уровне. Многие формы косвенного государственного регулирования и соединения плановых, государственных начал и начал рынка, практически примененные уже в начале 20-х годов, теоретически были разработаны в трудах таких хозяйственников, как Ф. Дзержинский, В. Куйбышев и др. На деле они предвосхитили многие модели государственного регулирования (как в теории, так и на практике) 30-х годов в США и Западной Европе.

Социальная структура Советской России на рубеже окончания политики «военного коммунизма» и зарождения нэпа была достаточно сложной:

- класс крестьян, только выходивших из общинного земледелия и соответствующих отношений, включая единоличников-середняков, переходивших от натурального к мелкому товарному хозяйству;
- класс кулаков и мелкой и средней буржуазии, которая вела преимущественно рыночно-капиталистическое хозяйство;
- класс наемных рабочих на частных предприятиях с выделением батраков;
- работники государственных предприятий (они выступали и как наемные работники, и как сохозяева через соответствующие механизмы власти и распределения, получая определенные блага от государственной собственности, определенные права по участию в управлении госпредприятиями);
- работники кооперативов и коммун как в городе, так и в деревне.

Следует заметить, что в деревне коммуны росли очень быстро. В различных формах существовали организации, называемые сегодня «самоуправляемыми организациями», – потребительские союзы, разного рода организации коммунальной жизни и т.д.

Борьба происходила не только за социалистический или капиталистический уклад; борьба происходила и внутри так называемого социалистического уклада между, с одной стороны, действительным социальным творчеством, созданием новых экономических отношений (сюда можно отнести учет, контроль, регулирование, кооперативы; государственную собственность в той части, в которой она действительно давала возможность работникам быть сохозяевами и получать от этого соответствующие результаты). С другой стороны,

присутствовала линия бюрократического вырождения и мутаций этих ростков социализма.

Новая экономическая политика (нэп), пришедшая на смену «военному коммунизму», характеризовалась следующими основными чертами:

- переход к двухсекторной экономике, включавшей рождавшийся социалистический уклад и капиталистический уклад (с пережитками добуржуазных форм и институтов, в том числе натуральное хозяйство);
- развитие в рамках социалистического уклада разнообразных форм хозяйствования (государственных предприятий и трестов, акционерных фирм с преобладанием государства, реальных кооперативов, коммун и др.);
- переход большинства государственных предприятий на хозяйственный (в ряде случаев – коммерческий) расчет;
- развитие демократических форм управления, низового учета и контроля, самоуправления на всех уровнях;
- сочетание прямого (долгосрочный план структурной и технологической перестройки и создания наиболее передового сектора экономики – план ГОЭЛРО) и косвенного (налогового, кредитного, финансового, ценового и т.п.) государственного регулирования с экономической самостоятельностью и товарными отношениями, торговлей.

В целом диалектика экономических основ Советского строя 20-х годов заключалась в том, что это была пестрая смесь добуржуазных, раннебуржуазных, зрелых капиталистических (в том числе и государственно-капиталистических) экономических отношений, сквозь которые пытались прорасти отдельные ростки социализма.

Так, например, в национализированном (государственном) секторе можно уже в 20-е годы видеть смесь отношений государственно-капиталистических (форма найма, сдельная заработная плата), социалистических (различные формы участия работников в управлении, использование доходов предприятий и государства на социальное развитие работников, выходящее за рамки оплаты цены их рабочей силы) и даже добуржуазных (подсобные хозяйства предприятий и их работников). И ни одно из упомянутых отношений не охватывало этот сектор во всей его целостности и не образовывало самостоятельной подсистемы экономических отношений. Эти частичные отношения

переплетались друг с другом, «врастали» друг в друга, образуя своеобразные (в силу деформированности складывающихся их отношений) переходные экономические формы.

Во второй половине 20-х годов осуществление нэпа столкнулось с серьезными проблемами. При высоких темпах роста (7–10%) структурные изменения в экономике происходили недостаточно быстро. Темпы экономического развития в тяжелой промышленности были особенно недостаточными. Необходим был другой механизм, способный ускорить создание материально-технической базы социализма.

2.3.2. Противоречия индустриализации и сталинского периода

Путь к социализму у марксистов всегда связывался с развитием промышленности, внедрением машинной техники во все отрасли народного хозяйства. Революция победила не просто в одной стране, а в стране преимущественно аграрной, мелкокрестьянской, экономика которой была разрушена годами войн, интервенции, блокады.

Задачи восстановления промышленности, ускоренной индустриализации приобрели особую значимость. С такими целями и составлялся план ГОЭЛРО. Рассчитанный на 10 лет, он предусматривал первоочередное развитие промышленности. Приоритет получали отрасли тяжелой индустрии, такие, как машиностроение, металлургия, химия, производство стройматериалов. Общая обоснованность наметок подкреплялась сопоставлением с опытом индустриализации России в 1908–1912 гг. Темпы предстоящего десятилетия лишь ненамного обгоняли показатели предвоенного времени.

На XIV съезде ВКП(б) курс на индустриализацию стал генеральной линией партии. Съезд сформулировал главную задачу: превратить СССР из страны, ввозящей машины и оборудование, в страну, производящую их самостоятельно. Цель, установленная планом ГОЭЛРО, который Ленин считал «второй программой партии», оказалась суженной: речь шла теперь не о подведении машинной техники под все отрасли экономики, а исключительно о сфере тяжелой промышленности.

В экономической и политической среде шли напряженные дискуссии о вопросах выбора пути развития¹. Л. Красин и Г. Сокольников выступали против автаркии и предлагали плановую работу приспособить к рынку, а Г. Кржижановский и С. Струмилин занимали противоположную позицию. Экономисты В. Базаров и Н. Кондратьев указывали на опасность чрезмерного отрыва тяжелой индустрии от легкой, выступали за соблюдение пропорций между темпами роста промышленности, особенно тяжелой, и сельского хозяйства. Возглавлявший Госплан РСФСР А. Лежава говорил о нехватке средств, побуждающей форсировать подъем одних отраслей за счет остальных. Он подчеркивал, что это будет систематическим диспропорциональным ведением нашего хозяйства. Мы сознательно будем вести наш корабль в различные диспропорции: сегодня одни, завтра другие.

Обсуждая возможность максимального увеличения вложений в тяжелую индустрию, А. Рыков выступал за сохранение при этом рыночного равновесия. В. Куйбышев не соглашался с этой позицией: говорить о полном равновесии спроса и предложения – значит, коренным образом переворачивать соотношение между тяжелой и легкой промышленностью, делать кардинальную ошибку с точки зрения перспектив развития... Несоответствие между спросом и предложением толкает промышленность на быстрое развитие, оно свидетельствует о росте благосостояния, являясь стимулирующим моментом для индустриализации.

В 1929 г. на Западе разразился экономический кризис, нанесший удар по всему капиталистическому миру. Для советских идеологов Великая депрессия была свидетельством глубочайшего кризиса буржуазного строя, его неспособности развиваться дальше. Авторитет социалистической модели, реализуемой Советским Союзом, резко вырос.

В этих условиях в конце 20-х годов начался *поворот от смешанной планово-рыночной экономики нэпа, которой были присущи два противоречиво сочетавшихся уклада, к экономике планово-бюрократической*. Он не случайно совпал и с зарождением диктаторской политической системы (сталинщины). Для этой новой экономики оказались характерны:

¹ См., например, *Сокольников Г.Я.* Новая финансовая политика. На пути к твердой валюте. – М.; 2003. – С. 166–172, 179, 191–197, 309–322.

- переход к директивному централизованному планированию при формальных товарно-денежных отношениях;
- формальность хозрасчета предприятий;
- переход к централизованному установлению цен;
- полная национализация промышленности и транспорта;
- принудительное создание кооперативов в аграрной сфере с последующим огосударствлением колхозов и переходом к внеэкономической эксплуатации крестьянства;
- ликвидация эксплуататорских классов;
- развертывание ряда форм внеэкономического принуждения в промышленности, строительстве, на транспорте и т.п.

В деревне крестьяне не имели даже паспорта и не могли покинуть места жительства и работы без специального решения партийно-государственных органов. Руководители местных органов власти и хозяйств реально назначались руководством райкома партии.

В городе в большинстве случаев граждане паспорт имели, но существовал режим прописки. Выборы депутатов в советы городского, областного, республиканского и союзного уровней проводились на безальтернативной основе. Кандидатов формально выдвигали трудовые коллективы, но реально они назначались партийными органами соответствующего уровня и затем формально одобрялись на собраниях трудовых коллективов и единогласно (с поддержкой всегда более 90%) избирались. Внутрпартийная демократия с середины 30-х годов была сведена к (1) одобрению и единогласному избранию предложенных вышестоящей организацией кандидатов и (2) возможности написать на руководителя заявление, в том числе – анонимное, в вышестоящий партийный орган или НКВД. Пресса полностью контролировалась вышестоящим партийным органом, критика советских или партийных руководителей осуществлялась только в том случае, если это было согласовано с более высоким партийным руководством. В печати и на радио существовала жесткая цензура. В общественных науках были запрещены любые идеи, сколько-нибудь значительно отличные от положений партийных документов. Все это в 30-е годы сопровождалось массовыми политическими репрессиями.

В то же время даже в этот период развивались и новые *ростки и элементы* социалистической экономики, среди которых впервые в мире в общенациональном масштабе реализовывались такие механизмы, как:

- обеспечение радикальной структурной перестройки экономики и ускоренный переход к качественно новому технологическому укладу на основе долгосрочного планирования;

- развитие новых форм мотивации на основе коллективизма и солидарности в сочетании с распределением по труду;

- общенациональные системы социальной защиты, общедоступного образования, здравоохранения, массовый спорт, общедоступная культура и др.;

- решение задач национальной безопасности в условиях постоянной (и как показал опыт Великой Отечественной войны – реализовавшейся) военной угрозы со стороны более сильного противника.

Итак, несмотря на трагические потери и преступления правящей номенклатуры, СССР в 20–30-е годы сделал масштабный скачок. Качественно изменился облик страны: неграмотная крестьянская аграрная страна за 20 лет должна была стать и во многом стала индустриальной державой, страной рабочих и инженеров со средним и высшим образованием. Была создана основательная (если учитывать возможности) система социальной защиты населения, включавшая в себя бесплатное образование и здравоохранение, в целом удовлетворительное пенсионное обеспечение. Эту систему изучали и во многом ее перенимали развитые страны, начиная у себя упоминавшиеся выше процессы социализации. Эта сторона производственных отношений, ее социалистический по своему смыслу компонент, порождала искренний *энтузиазм масс* – гражданский, трудовой, а в нужные моменты и боевой, поддерживала атмосферу дружбы и взаимопомощи в трудовых коллективах.

Энергия социального творчества масс, разбуженная Великой Октябрьской социалистической революцией, оказалась столь мощна, что она смогла продержаться (постепенно истощаясь и вновь подпитываясь подвигом народа в Великой Отечественной войне, энтузиазмом молодежи в период «оттепели») вплоть до 70-х годов.

Так, *в советской экономике периода индустриализации и «социалистического строительства» сформировалось реальное противоречие* между, с одной стороны, энтузиазмом, коллективизмом граждан, создававших свою страну снизу, что проявлялось в самых разных формах, начиная от сохранявшихся даже в эпоху сталинизма форм низового участия в управлении, соцсоревнования, движения за науч-

ную организацию труда, рационализацию и т.д. и заканчивая общедоступными социальными системами. С другой стороны, существовала (в том числе и во всех этих формах) мощная тенденция развития *государственно-бюрократических мутаций ростков социализма*. Это негативно влияло на структуру экономики. Индустриализация стоила немалых жертв. Крупные проекты строительства, особенно сооружения каналов и концентрированных промышленных объектов, осуществлялись с широким привлечением заключенных. Передовая индустриальная система строилась с помощью как новых социалистических (планирование, энтузиазм, коллективизм, социалистическое соревнование), так и полукрепостнических, полурабовладельческих отношений.

В то же время следует учесть и то, что форсированная индустриализация, а также методы ее проведения во многом были вызваны международной обстановкой. В ряде стран к власти приходили тоталитарные, фашистские режимы, полным ходом шла подготовка к войне. Стояли задачи опережающего развития военного сектора. История поставила трудную проблему – как провести ускоренную мобилизацию. Вопрос, можно ли это было сделать недирективными методами, до сих пор остается остродискуссионным.

Особенно ярко противоречия «социалистической» системы хозяйствования проявили себя в годы Великой Отечественной войны, когда реальный подвиг народа и планово-мобилизационные методы позволили обеспечить победу над гораздо более мощным в экономическом отношении противником, но достичь этого стране и народу удалось лишь ценой невероятных жертв, прежде всего – человеческих.

2.3.3. Эволюция экономики «реального социализма»

Окончание сталинского периода и переход к этапу эволюционного развития экономики «реального социализма» охарактеризовались значительными изменениями:

- постепенно, особенно после реформы 1965 г., в экономике стали вновь развиваться товарно-денежные отношения и хозрасчет; директивное планирование, оставаясь ведущим способом координации, дополнялось элементами косвенного регулирования;

- были преодолены наиболее жесткие формы внеэкономического принуждения, особенно в деревне;
- шире использовались механизмы распределения по труду и материальное стимулирование;
- завершилось в основном формирование системы общественных фондов потребления;
- развернулась (но с конца 60-х годов угасла) система ростков самоуправления, ассоциированных форм организации общественной жизни, творческой самостоятельности, приоритетного развития новаторской, креативной деятельности (наука, искусство, образование, космос и т.п.).

В то же время этот период характеризовался нарастанием таких негативных черт, как бюрократизация и коррупция, государственный патернализм и порождаемые им пассивность и иждивенчество. Бичом экономики стал повсеместный дефицит.

В 50-е годы, после смерти И. Сталина и с приходом к власти Н. Хрущева, существенные изменения были проведены прежде всего в области аграрной экономической политики. Крестьяне не только получили паспорта, но и определенные материальные гарантии и стимулы, колхозы и совхозы обрели относительную экономическую самостоятельность.

В экономике в целом продолжался активный рост, сопровождавшийся качественной структурной перестройкой. С конца 50-х годов в СССР были созданы аэрокосмическая промышленность, электроника, атомная энергетика, фундаментальная наука, образование и культура (т.е. ключевые отрасли эпохи НТР) мирового уровня.

В период хрущевской «оттепели» возникли и реальные ростки самоорганизации граждан снизу (включая различные инициативы молодежи), производственного и территориального самоуправления, самоорганизации в сфере культуры и т.п. Не только бюрократической игрой было и «Движение за коммунистическое отношение к труду». Именно в этот момент была создана развитая социальная сфера на уровне и предприятий, и государства.

В то же время эти процессы сопровождались мощными паразитическими явлениями: волюнтаризм, научно необоснованные грандиозные проекты (освоение целины прежде всего), сохраняющаяся власть отчужденной от народа номенклатуры, а также половинчатость

и откровенная неудача ряда преобразований, затеянных Н. Хрущевым. Все это привело к его непопулярности в народе, а ряд мер вызвал неодобрение и неприязнь у его соратников. В экономике стали нарастать тенденции к затуханию, обострились диспропорции.

В этих условиях в середине 60-х годов к власти в СССР пришел триумvirат: Л. Брежнев, Н. Подгорный, А. Косыгин. Особенно стоит отметить роль А.Н. Косыгина, Председателя Совета Министров СССР, пользовавшегося уважением как в СССР, так и в мире. В ходе «Косыгинской» экономической реформы были усилены товарные начала в советской экономике. Сократили (примерно до 40–70% в зависимости от отраслевой специфики) объем директивно планируемой номенклатуры продукции, вместо показателя «валовая продукция» был введен новый оценочный стоимостной показатель – «объем реализованной продукции». Предприятия получили в свое распоряжение часть средств из прибыли, которые они могли направлять на развитие материального поощрения (до 30% к основной заработной плате), социальное развитие и инвестиции.

При этом остро проявилось противоречие между политическим и хозяйственным аппаратами страны. Очень сильная команда «косыгинских» министров вызвала страх потери своего места у идеологов. ЦК КПСС, стремясь не упустить командные высоты, замыкал на себя все больше и больше хозяйственных вопросов. К управлению экономикой страны пришли люди, изначально в этом вопросе некомпетентные.

Работники статистических органов не раз представляли руководству страны объективную информацию об итогах промышленного развития. Сохранились архивные материалы, в полной мере отражающие реальное положение дел в различных отраслях. Однако общественность об этом не информировали. На съездах, совещаниях, в газетах и по радио – всюду речь шла о триумфальных победах, о досрочном выполнении планов и т. д.

Невозможность решения намеченных «Косыгинской» реформой задач в условиях сложившейся государственно-бюрократической системы стала очевидной. Происходили дальнейшие искажения и мутации первоначального плана движения к плановой экономике, широко использующей товарные отношения. В то же время затухала и энергия собственно социалистических стимулов развития (коллекти-

визм, энтузиазм, самоуправление). Страна двигалась в направлении к модели «гуляш-социализма» – разновидности общества потребления, в которой особенно нетерпимым был типичный для бюрократически-централизованной системы хозяйствования массовый дефицит качественных потребительских товаров.

Кроме того, в экономике стали ярко проявлять себя феномены «плановых сделок» (неформального торга вокруг плановых заданий), «псевдоадминистративных» (волютаристских) цен и т.п. Годовые планы уменьшались с целью повышения возможности их выполнения. Была изобретена даже знаменитая в ту пору формулировка: «Пятилетний план выполнен по сумме годовых планов»... Так «облагораживалось» невыполнение пятилетних заданий. Корректировки планов приняли всесоюзный размах и вольно или невольно порождали «плановую анархию».

Гигантские масштабы советской экономики, при которых даже на базе самой совершенной электронной техники стало невозможным сосредоточить в одном управленческом центре решение всех производственных проблем, привели к кризису существующей чрезмерно централизованной, ригидной модели управления. Вторая и третья волны НТР вызвали необходимость децентрализации, передачи части полномочий нижестоящим звеньям. С ускорением процессов в экономике, ростом их сложности появилась опасность резкого снижения эффективности решений из-за их запаздывания. Происходило затухание темпов экономического роста.

Итак, Советский Союз провел позднюю индустриальную модернизацию и догнал развитые страны, хотя этот процесс и характеризовался множеством противоречий. Результаты индустриализации оказались весьма специфическими и противоречивыми; в противоречивой форме СССР оказался на первых двух волнах НТР, показав соответствующие достижения не только в области освоения ядерной энергии, но и биологии, химии, развитии образования, науки, культуры как важных слагаемых НТР. Но были исчерпаны возможности мутантных механизмов мобилизации социалистического развития, и дальше встал вопрос либо о последовательном очищении социализма, либо о последующем развитии мутантных форм.

Реформы (незавершенные) А. Косыгина показали, что без коренного изменения сложившейся структуры управления страной любые

преобразования будут половинчатыми и ведущими к новым искаженным формам.

В целях кардинального изменения руководства страной М.С. Горбачев и начал *Перестройку*. Направленная на ликвидацию противоречий, на деле она заострила многие противоречия сохранявшихся предпосылок между развитием рыночно-буржуазных отношений и отношений бюрократических мутаций социализма. Перестройка была обнажением этих тенденций – тенденций развития рыночно-буржуазных отношений – индивидуальной трудовой деятельности, кооперативов и огромного количества спекуляций в государственном секторе. Происходило разложение государственной системы управления.

В то же время период Перестройки характеризовался широкомасштабными проектами развития новых форм демократического регулирования отношений в экономике, самоуправления.

Однако в целом кризис плановой системы оказался слишком глубок, чтобы половинчатые реформы сверху позволили разрешить его противоречия. В результате развертывания противоречий Перестройки процесс реформирования социализма вышел из-под контроля М. Горбачева, «реальный социализм» в СССР потерпел крах; экономика стала еще более многоукладной, неоднородной и неорганичной.

Список вопросов

1. Как цивилизационные особенности России повлияли на ее экономическую историю?
2. Каковы объективные экономические причины революций 1917 г.?
3. В чем специфика первоначального плана строительства социалистической экономики? Был ли он реализован после революции?
4. Систематизируйте основные черты новой экономической политики. Какие достижения и недостатки в экономическом развитии СССР с ней связаны?
5. Проведите сравнительное исследование новой экономической политики и экономических реформ в СССР в 1965 г.
6. Сформулируйте экономические противоречия индустриализации.
7. Какие ростки новых социалистических отношений можно найти в экономике СССР 30–50-х годов?

8. Назовите предпосылки хрущевской «оттепели». Как она проявилась в экономике?
9. В чем состояла суть экономической реформы А.Н. Косыгина?
10. Какие причины вызвали рыночные реформы 90-х годов, каковы противоречия и социальные последствия этих реформ?

Темы докладов

1. Политика «военного коммунизма»: модели – исторические аналоги.
2. «Военный коммунизм» и новая экономическая политика как модели развития советской экономики.
3. Сталинская модернизация экономики: индустриализация и коллективизация. Цена и результаты.
4. Форсированная реконструкция экономики и «Сталинский социализм»: путь к социализму или шаг от социализма?
5. Строительство экономики социализма глазами его «строителей».
6. Трудовой энтузиазм масс и «реальный социализм»: диалектика прямых и обратных связей.
7. «Оттепель» (1953–1964 гг.): экономические аспекты (сущность и характер явления).
8. Советские лидеры (В.И. Ленин, И.В. Сталин и др.) как экономисты.
9. Экономические реформы 1965 г.: содержание, реализация, причины свертывания.
10. Основные проблемы социально-экономического развития СССР в 1965–1985 гг.
11. Перестройка как попытка разрешить накопившиеся противоречия в советской экономике.
12. Уроки исторической попытки строительства социалистической экономики.
13. Экономические достижения СССР, используемые в современной экономической практике.

РАЗДЕЛ II

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ГЛАВА 3

ПЕРЕХОДНОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ

3.1. Экономическая система и межсистемный переход

Использование различных критериев типологизации социально-экономического развития обуславливает формирование и разных классификаций систем («крупные ступени», формации, способы производства, «первобытное и естественное» состояния и др.). Однако в любом случае экономическая система как теоретическое отображение реальности содержит в себе ряд инвариантов (обязательных, неизменных характеристик).

Первый инвариант – экономическая система отражает не всю совокупность сфер жизнедеятельности человека (общества), а лишь экономическую деятельность, т.е. деятельность, направленную непосредственно на удовлетворение потребностей людей, или, иными словами, на обеспечение самого их существования. Выделение экономических систем (как и самой экономической науки) в этом смысле связано с абстрагированием от многих моментов реальной действительности, с ее неизбежным упрощением (и искажением). Но именно абстрагирование позволяет более эффективно рассмотреть закономерности собственно экономической деятельности, а экономическая система оказывается теоретическим отображением этой исходной и определяющей сферы в функционировании и развитии общества.

Второй инвариант – экономическая система отражает две стороны экономической деятельности. Первая сторона – непосредственно природо-преобразовательная деятельность человека, выражающая его воздействие на природу, в результате которого он и получает блага для удовлетворения своих потребностей, т.е. для поддержания своего существования. Здесь проявляется особенность экономической деятельности по сравнению с другими сферами, для которых природа остается лишь внешней средой. Воздействие на природу как сущностный признак экономической деятельности (ее первой стороны) означает, что элементами экономической системы обязательно выступают и природные факторы. Инвариантный характер этого обстоятельства проявляется в его общепризнанности всеми школами в экономической науке, хотя непосредственные характеристики первой стороны в разных школах несколько отличаются. Так, марксистская теория, продолжающая и завершающая традиции классической школы политэкономии, подчеркивает историческую и определяющую роль первой стороны экономической деятельности в развитии общества. Она характеризует ее через категорию «производительные силы общества», включая в них средства труда (накопленный труд и земля) и работника. Неоклассическое направление, исходящее из «естественности» и постоянства существующего строя, подчеркивает функциональную роль различных факторов в производстве богатства и получении дохода. Оно характеризует элементы экономической системы через категорию «факторы производства», включая в них землю, труд и капитал (овеществленный труд).

Вторая сторона экономической деятельности – это собственно общественные (экономические) отношения между людьми, складывающиеся в процессе удовлетворения их потребностей. Эти отношения охватывают все фазы общественного производства: производство, распределение, обмен, потребление. В экономической системе они характеризуют ее структуру, т.е. характер связей, опосредующих движение и развитие всех элементов системы. В реальной действительности они проявляются в огромном разнообразии конкретных экономических форм: барщина, оброк, деньги, цена, заработная плата, процент, прибыль и т.д. Всеохватывающий характер экономических отношений обуславливает правомерность их трактовки как производственно-экономических, или производственных отношений. Нео клас-

сическое направление в силу свойственного ему принципа методологического индивидуализма в характеристике второй стороны экономической деятельности подчеркивает поведение людей в процессах производства, распределения, обмена и потребления благ.

Третий инвариант – экономическая система отражает тесное взаимодействие двух сторон экономической деятельности. Первая сторона в этом взаимодействии играет определяющую роль. Именно от характера факторов производства (элементов системы) зависит и характер экономических отношений. На ранних этапах развития общества, когда определяющую роль играла земля, формировались отношения личной зависимости. Индустриальному производству свойственны товарно-денежные отношения. В собственно рыночной экономике каждый фактор производства обуславливает определенный доход – не наоборот. Вторая сторона экономической деятельности (структура системы), в свою очередь, оказывается необходимой экономической формой природо-преобразовательной деятельности (первой стороны), способствуя ее эффективности, успешному воспроизводству и развитию факторов производства или тормозя этот процесс.

Четвертый инвариант – экономическая система отражает процесс постоянного функционирования экономики, т.е. постоянное воспроизводство всех ее элементов и структуры благодаря непрерывному удовлетворению потребностей общества и всех его членов. Если первые три инварианта характеризуют сущностные черты экономической системы, т.е. статику системы, то четвертый инвариант наряду со статическим (функционирование есть способ существования системы) подчеркивает динамический аспект в ее характеристике. Он позволяет определить нормальное и ненормальное состояния экономической системы, а также ее объективные исторические границы.

Нормальное состояние экономической системы – состояние, при котором она обеспечивает удовлетворение существующих в данный период потребностей общества. Потребности – это условия материальной и духовной жизни общества, воспроизводство которых необходимо для продолжения жизнедеятельности людей. Для характеристики потребностей (условий жизни) в их взаимосвязи с экономической системой важно то, что, во-первых, эти условия складываются объективно; во-вторых, они исторически изменяются; в-третьих, из-

менение условий (потребностей) есть функция не только данной экономической системы. Так, условия жизни на самых ранних ступенях человеческого общества предполагали удовлетворение самых элементарных, насущных потребностей – на грани выживания человека. Потребности раба – выражение уже несколько иных условий жизнедеятельности, хотя в одних случаях они включали в себя содержание семьи, в других – нет. Наконец, потребности современного работника выражают совершенно иные (именно современные) условия жизнедеятельности.

Конечно, экономическая деятельность (отражающая ее экономическая система) в самом своем содержании направлена на удовлетворение потребностей. В ее рамках происходит и изменение (развитие) потребностей, которые также удовлетворяются в этих рамках. Однако, как отмечено выше, это изменение есть функция не только существующей экономической системы. Вследствие этого в определенный период возникает и обостряется противоречие между возможностями экономической системы и необходимыми для удовлетворения уровнем и структурой потребностей.

Почему же изменяются потребности? Во-первых, рост потребностей происходит на чисто экстенсивной основе в связи с увеличением населения. Во-вторых, производственный процесс, будучи направлен на наиболее эффективное удовлетворение потребностей, порождает новые технологии, новые орудия труда, новые продукты, т.е. порождает и новые потребности. Новые потребности, с одной стороны, увеличивают объем существующих потребностей, а с другой – изменяют их структуру. В-третьих, в процессе развития и удовлетворения потребностей действует закон возвышения потребностей, смысл которого состоит в том, что с изменением условий жизни возрастающее значение приобретают потребности относительно более высокого порядка (интеллектуальные, социальные по сравнению с чисто физиологическими и т.п.). Это также влияет на структуру потребностей. В-четвертых, с развитием интернационализации производства и обмена происходит процесс интернационализации потребностей, когда новые потребности в обществе складываются вне прямой связи с возможностями существующей экономической системы, национального производства.

Когда экономическая система оказывается неспособной в полной мере реализовать свою сущностную функцию – обеспечивать удовлетворение сложившихся потребностей общества, она вступает в ненормальное состояние, что, другими словами, означает ее кризис. Так, предшествующая индустриальному, капиталистическому строю экономическая система, именуемая в разных случаях аграрно-традиционной, феодальной, крепостнической и т.п., оказалась в кризисном состоянии именно в силу своей неспособности удовлетворять постепенно изменившиеся, выросшие потребности. Застойный характер производства перестал обеспечивать растущие потребности индивидов, тем более в условиях роста населения. К этому следует добавить изменение структуры населения в пользу городского, быстрое возрастание потребностей промышленности в сельскохозяйственном сырье. Феодально-крепостнические отношения, основанные на личной зависимости, дополнительно сковывали возможности производства, ограничивая трудовую мотивацию работников и возможности их перемещения из аграрной сферы в промышленную.

Кризис аграрно-традиционной системы, как видим, затрагивал обе стороны соответствующей ей экономической деятельности. Иными словами, он свидетельствовал о необходимости качественных изменений как в характере собственно природо-преобразовательной деятельности, так и в свойственных ей экономических отношениях. Но это означает, что кризис системы выражает необходимость перехода от данной экономической системы к какой-то другой. Это же означает и объективную необходимость существования определенного межсистемного перехода, т.е. периода времени, в рамках которого и совершается коренное изменение, трансформация экономической деятельности.

3.2. Экономическая основа переходного процесса

Задача межсистемного переходного процесса (периода) – осуществить трансформацию обеих сторон экономической деятельности, с тем чтобы вновь сформировавшаяся экономическая система смогла удовлетворять потребности в их новом, развившемся состоянии. В этом смысле экономическая основа, или экономическое содержание

переходных изменений носит двойкий характер: с одной стороны, идет трансформация природо-преобразовательной деятельности (производительных сил), с другой – трансформация производственных отношений.

Какие же изменения в природо-преобразовательной стороне экономической деятельности могут сформировать качественные различия экономических систем? Абстрактно-неисторический подход, свойственный неоклассическому направлению, выделяющему три фактора производства (земля, труд, капитал), затрудняет ответ на этот вопрос. Однако обращение к реальной истории экономической деятельности обнаруживает, что разные факторы играют неодинаковую роль в различных условиях. В этом смысле трансформация природо-преобразовательной деятельности в межсистемном переходе выступает как смена доминирующего фактора производства.

Доминирующий фактор производства – это фактор, который оказывает определяющее влияние, во-первых, на результат производства; во-вторых, на преимущественный характер производственной деятельности, свойственный данной системе (аграрный, промышленный и т.п.); в-третьих, на характер экономических отношений. Логика смены доминирующих факторов не произвольна, она отражает историческую эволюцию производственной деятельности человека. В самом общем виде это эволюция от присваивающей деятельности к производственной и творческой или от полного подчинения природе к овладению ее вещной материей и далее – к овладению закономерностями ее функционирования.

Первым в истории доминирующим фактором производства была земля. В течение тысячелетий этот фактор был определяющим в получении благ (продуктов) для удовлетворения потребностей, формировании характера природо-преобразовательной деятельности как преимущественно аграрной, связанной именно с землей, а также характера и содержания экономических отношений как отношений личной зависимости, во-первых, и отношений, связанных с использованием земли, во-вторых.

Кризис аграрно-традиционного строя означал необходимость «перехода» доминирующей роли от земли к другому фактору. Какому? Это также обуславливалось эволюцией экономической деятельности. Так, с одной стороны, совершенствование собственно аграрного

производства требовало применения новых, более эффективных орудий труда, прогрессивных технологий, удобрений и т.п. Иными словами, решение этой проблемы выходило за рамки сельскохозяйственного производства. С другой – постепенное совершенствование производства на ремесленной базе привело в итоге к появлению машины. Новая техническая база промышленности не только ускорила появление новых потребностей и интенсифицировала их распространение, но и создала средства для их удовлетворения, а также для коренного изменения технической базы сельского хозяйства.

Доминирующая роль земли как чисто природного фактора сменилась доминирующей ролью капитала как накопленного, овеществленного труда, т.е. в известном смысле «искусственного» природного фактора. Именно от массы накопленного применяемого капитала начинается прежде всего зависеть результат производства. Доминирующей сферой производства стала индустриальная деятельность, промышленность. Господство овеществленного труда обусловило и коренное изменение экономических отношений людей, внося в них как стержневой момент (взамен личной зависимости) фактор обязательной сравнимости, соизмеряемости результатов труда в процессе их обмена. Господствующей формой связей между людьми становятся овеществленные, товарно-денежные отношения. Переход доминирующей роли от чисто природного фактора (земли) к «искусственному» природному фактору (капиталу) при соответствующем качественном изменении адекватных каждому фактору производственных отношений и составляет экономическое содержание первой крупной переходной эпохи в истории человечества, трактуемой обычно как переход от феодальных отношений к капиталистическим.

Дальнейшее развитие экономической деятельности на базе индустриального производства постепенно формировало такие потребности, когда в их структуре все более преобладающее место по сравнению с потребностями физиологическими стали занимать потребности интеллектуальные и социальные. Удовлетворение этих потребностей не связано прямо с чисто материальным продуктом, оно предполагает прежде всего развитие образования, культуры, научного знания и его использования. В этих условиях сам по себе вещественный фактор производства, реализующийся непосредственно в овеществленном продукте, оказался не в состоянии эффективно удовлетворять эти по-

вые потребности. Это означало постепенную утрату им своей доминирующей роли и формирование нового доминирующего фактора – человека как производителя, носителя и потребителя научного знания. Изменяется характер богатства общества. Доминирующая роль промышленности сменяется доминированием сфер услуг и информатики. Производство и использование научного знания, информации подчиняются иным законам, нежели законы товарного мира, мира обмениваемых материальных благ. В связи с этим утрачивается господствующая роль овеществленных, товарно-денежных отношений. На смену им приходят информационные связи, выражающие качественно особые, новые отношения. Переход доминирующей роли от капитала к труду (человеку) с соответствующим изменением производственных отношений образует экономическое содержание второй крупной (современной) переходной эпохи в истории человечества, которая обычно трактуется как переход к постиндустриальному обществу.

Определяющая роль факторов производства (производительных сил) в развитии экономической деятельности проявляется в том (как показано выше), что смена доминирующего фактора, означающая, по сути, революционный переворот в технико-экономической базе производства, одновременно приводит и к изменению производственных отношений. Однако это не устраняет отмеченной двоякости экономической основы переходного процесса. Смена доминирующего фактора производства характеризует содержание переходных изменений в первой – природо-преобразовательной стороне экономической деятельности. Изменение производственных отношений – в относительно самостоятельной и играющей активную функциональную роль второй ее стороне.

С учетом двоякости экономической основы переходного процесса мы можем более полно определить содержание каждой переходной эпохи. Так, первая крупная переходная эпоха – это переход от аграрно-традиционного к индустриально-рыночному обществу. Вторая (современная) – переход от индустриально-рыночного к постиндустриальному (научно-информационному) обществу.

Выделение экономических систем и межсистемных переходов по критерию доминирующего фактора производства и соответствующих ему отношений людей в процессе экономической деятельности кон-

ституирует в истории общества три крупные экономические системы и два крупных межсистемных перехода. Иной результат получается при использовании других критериев, ведущих, например, к выделению способов производства (первобытный, азиатский, античный, феодальный, капиталистический, коммунистический). Каждый способ производства может быть связан при таком подходе с определенной экономической системой, количество которых окажется большим. Возрастает и число межсистемных переходов. Однако и в этом случае каждая экономическая система будет отражать две стороны экономической деятельности, а содержание межсистемного перехода будет иметь двоякий характер. Это обусловлено вышеотмеченными императивами, свойственными экономической системе.

Какая классификация более точна? С одной стороны, такой вопрос не вполне правомерен, так как сравниваются более крупная и более дробная классификации. Более того, их «коренное» различие прежде всего связано с тем, что одна из ступеней крупной классификации охватывает сразу первые четыре ступени (способа производства) более дробной классификации, т.е. они во многом схожи. С другой — обращает внимание то, что различия первых четырех ступеней в дробной классификации по основным элементам и структуре экономических систем выражены крайне слабо; всюду доминирующим фактором производства выступает земля, везде господствующими оказываются отношения личной зависимости.

3.3. Переходная экономика – межсистемное состояние

Межсистемный переход представляет собой особое состояние экономической деятельности. Эта особенность состоит в том, что к нему не применимы признаки системы. Во-первых, в межсистемном переходе отсутствует органическое единство элементов, свойственное системе. В этот период наблюдаются элементы старой системы (например, полупатриархальное сельское хозяйство в России середины XIX в.) и элементы системы новой, будущей (предприятия машинной индустрии в тот же период). Во-вторых, отсутствует единая структура как совокупность определенных экономических отношений.

Имеют место формы прежних производственных отношений наряду с новыми, нарождающимися, а также смешанные (переходные) формы. Так, уживаются сегменты капитализма и крепостничества в России в первую переходную эпоху, формы планового регулирования бюджетной сферы наряду с новой банковской системой, свободным ценообразованием и т.д. в современной российской переходной экономике. В-третьих, межсистемный переход не характеризуется свойственным системе господствующим положением какого-то определенного элемента и соответствующим ему господствующим экономическим отношением. Например, индустриально-рыночная система есть господство капиталистических отношений, функционирующих на машинной базе. Но в рамках этого господства существуют и постоянно воспроизводятся другие формы хозяйства, выступающие по отношению к господствующей форме как экономические уклады (натуральный, мелкотоварный, коллективный и т.д.). Сосуществующие в переходном процессе экономические формы, в строгом смысле слова, нельзя считать укладами: с одной стороны, они не соподчинены с какой-то господствующей формой; с другой – для них не характерен признак постоянного воспроизводства. Для старых и новых форм характерна иная логика функционирования: первые, воспроизводясь какое-то время, постепенно «умирают», уходят из сферы экономической деятельности; вторые – в процессе своего воспроизводства набирают силу, постепенно вытесняют первые и, наконец, становятся господствующими. Но это означает и завершение межсистемного перехода, т.е. возникновение новой экономической системы.

То, что переходная экономика есть именно межсистемное состояние, т.е. не система в строгом смысле этого слова, проявляется и в ряде других моментов. Так, характерным является часто наблюдающаяся «формальность» нового, когда за внешней формой нет еще свойственного ей содержания. Примерами могут служить новая банковская система в современной России, не выполняющая большинства свойственных ей по назначению функций, или преобладающая количественно частная (негосударственная) собственность, не находящаяся еще в руках присущего ей эффективного собственника, и т.п. Определяющей чертой экономической деятельности в этом состоянии выступает развитие, т.е. не воспроизводство каких-то определенных,

постоянных элементов и структуры, а, наоборот, постоянное изменение экономики, «перетекание» ее из одного («вчерашнего») состояния в другое («сегодняшнее») и т.д. вплоть до завершения межсистемного перехода. В этой связи в межсистемном переходе нет и «системных» закономерностей, отражающих (именно в системе) какие-то общие повторяющиеся черты функционирования. Ему свойственны особые общие закономерности – не функционирования, а развития экономической деятельности в специфических условиях межсистемного состояния.

Состояние экономической деятельности в процессе межсистемного перехода ставит определенную проблему перед экономической наукой. Дело в том, что экономическая теория есть системное отображение объекта. Именно поэтому важное значение имеют и само выделение экономических систем, и их характеристика. История экономической науки есть история изучения различных систем: аграрно-традиционного общества (основой здесь является аристотелево учение) и индустриально-рыночного общества (современная экономическая теория от А. Смита до наших дней). В совокупности своей они образуют общую экономическую теорию или, как иногда еще говорят, политическую экономию в широком смысле слова. Межсистемное состояние представляет несколько иной объект (это не система), а следовательно, и предмет исследования для экономической науки. Специфика объекта (и предмета) анализа в рамках межсистемного перехода и обуславливает необходимость особой теории – теории переходной экономики как специфической части общей экономической теории.

Специфика предмета теории переходной экономики состоит в том, что она должна раскрыть общее содержание процесса трансформации одной системы в другую, дополнив его особенными формами, вытекающими из межсистемного состояния экономики в той или иной стране; показать особые общие закономерности, свойственные переходному процессу, что имеет важное практическое значение для политики переходных преобразований; определить основные направления экономической трансформации и ее конечные рубежи.

Иногда переходный процесс (межсистемный переход) как особый объект изучения отвергается на том основании, что вся экономическая деятельность носит «текучий», т.е. постоянно меняющийся и

в этом смысле «переходный» характер. Соответственно отрицается и необходимость особой теории переходной экономики. Текучесть (и «переходность» в этом смысле) экономической деятельности бесспорна. Однако следует видеть различия этой текучести, изменчивости в рамках экономической системы, когда изменения являются лишь моментом функционирования системы, ее определенного развития, но сохраняют (и укрепляют) ее основные черты, и изменения в условиях, когда данная система умирает под воздействием элементов новой, нарождающейся системы. Если в первом случае мы имеем дело с эволюцией, то во втором – с революционным изменением в экономической деятельности. Это качественно иной процесс, и поэтому объект изучения здесь качественно иной по сравнению с эволюционно развивающейся системой.

Конечно, и эволюционные изменения в определенный период могут порождать те или иные несоответствия в функционировании экономической системы. Возникает необходимость каких-то частичных изменений, направленных на ее усовершенствование. В этом случае речь идет о реформировании системы, т.е., в буквальном смысле, о некотором изменении форм при сохранении ее коренного содержания. Относительно крупное и мелкое экономическое реформирование в рамках индустриально-рыночной системы, например, проявляется в постоянной практике изменения хозяйственного законодательства, которое фактически в какой-то мере меняет конкретные формы экономической деятельности. Трансформация, характерная для межсистемного состояния, в этом смысле принципиально отлична от реформирования. Если реформирование есть процесс усовершенствования данной системы, то трансформационный процесс есть процесс преобразования одной системы в другую, т.е. направлен на слом одной системы и формирование другой.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о содержании широко применяющегося в настоящее время понятия «переходная экономика». Во-первых, это характеристика экономической деятельности, т.е. понятие «переходная экономика» связано с моментом научного абстрагирования от других сфер жизнедеятельности человека (общества). Во-вторых, это понятие характеризует экономическую деятельность за рамками определенной системы именно как межсистемное состояние в течение достаточно длительного временного (переходного)

периода. В-третьих, в силу объективного характера межсистемного перехода понятие «переходная экономика» приобретает характер научной категории, отражающей сложный специфический комплекс экономической деятельности в особенном состоянии, который должен быть объектом экономической теории.

3.4. Методология исследования социально-экономических трансформаций

Социально-экономическая трансформация охватывает все сферы жизнедеятельности общества в процессе межсистемного перехода. В этом смысле, исследуя прежде всего трансформацию экономической деятельности, мы рассматриваем ключевой аспект, определяющий изменения во всех других областях. Вместе с тем необходимо иметь в виду не только относительную самостоятельность других сфер, но и – поскольку речь идет о переходных преобразованиях – то, что успех преобразований во многом зависит от правильных субъективных решений по их осуществлению.

Особенность объекта и предмета анализа переходной экономической деятельности, в свою очередь, означает необходимость учета ряда моментов, не свойственных в аналогичной степени исследованию экономических систем. Так, в межсистемном переходе вместо «системных» закономерностей воспроизводства системы на первый план выходят закономерности преобразований; место противоречий системы, ведущих к внутрисистемному реформированию, занимают противоречия, характеризующие борьбу двух разных систем; преимущественно статический анализ, характерный для исследования той или другой системы, должен уступить преимущественное место динамическому подходу, дающему в принципе иные результаты-выводы, нежели подход статический; конкретно-страновой характер переходных процессов делает особо важной роль «общего» в определении направлений трансформации, без чего (без теории переходной экономики, акцентирующей внимание именно на общих чертах перехода) анализ рискует скатиться к простому описанию явлений, утратить ориентиры происходящей трансформации.

3.5. Общие закономерности переходной экономики

Две крупные переходные эпохи (предшествующая – переход к индустриально-рыночному обществу и современная – переход к постиндустриальному обществу) имеют разное конкретное экономическое содержание, различные закономерности, свойственные каждой из них. Реальные картины этих двух межсистемных переходов не имеют ничего общего. Но как объективно складывающимся межсистемным состояниям, решающим принципиально одинаковые задачи – задачи перехода к другой системе, им свойственны и некоторые общие закономерности.

К их числу прежде всего следует отнести закономерность особой структуры переходной экономики. Как уже отмечалось, она проявляется в сосуществовании и взаимодействии старых, новых и переходных форм. Старые формы – свидетельство остатков прежней системы, новые – характеристика отдельных черт системы будущей. Переходные формы имеют смешанное содержание, непосредственно выражая собой противоречивость старых и новых отношений. Так, форма денежной феодальной ренты ни в качественном, ни в количественном аспектах не отвечает природе и содержанию феодальных отношений личной зависимости. Так, пенсии в современной российской экономике своим низким уровнем и уравнительным характером несут на себе в основном черты прежней плановой экономики, не соответствуют принципам будущей рыночной экономики.

Еще одна вытекающая из особой структуры переходной экономики общая закономерность – инерционность воспроизводства и необходимость преимущественного развития новых форм и отношений. Инерционность воспроизводства вытекает из непрерывности процесса перехода, исключающей развитие на основе первоначального разрушения «до основания» всего старого, а затем формирования заново всего будущего. Эта непрерывность обуславливает и невозможность быстрой замены старых форм. Инерционность воспроизводства в этом смысле предполагает и требует сохранения в переходной экономике – на достаточно длительный срок межсистемного перехода – старых экономических форм.

Инерционность воспроизводственного процесса определяет ряд следствий, которые важно учитывать в политике переходных преобразований. Во-первых, она выявляет глубокую детерминированность переходного процесса его исходным состоянием. Во-вторых, именно она во многом определяет относительно длительные сроки переходной экономики. В-третьих, инерционность способствует длительному сохранению сложившегося в прошлом общественного менталитета. Этот менталитет, концентрируясь в программах различных социальных сил, тормозит процесс преобразований в обществе.

Необходимость интенсивного преимущественного развития новых форм и отношений – другая сторона этой общей закономерности. Она выражает направленность переходных преобразований, в известном смысле их коренной механизм, а также важнейшее условие, без которого переходный процесс просто не может быть завершен. Конечно, новые формы развиваются и спонтанно, на стихийной основе. Так развивались рыночные отношения в «теневом» секторе в условиях еще плановой экономики, таково во многом становление малого бизнеса в современной переходной российской экономике. Однако развитие новых форм может быть существенно ускорено при действительно преимущественном внимании к ним в экономической политике преобразований. При этом их интенсивное развитие может осуществляться в различных аспектах. Во-первых, это непосредственное появление новых форм, не свойственных содержанию прежней системы. Таково, к примеру, возникновение сегодня в российской экономике частных предприятий, существование которых исключалось в плановой экономике. Во-вторых, развитие новых отношений возможно путем изменения содержания прежних форм. Так, в современных условиях государственное предприятие, оставаясь формально таковым, может утратить свойственный ему в прошлом административно-бюрократический тип функционирования и на основе коммерциализации, жесткого бюджетного ограничения и т.п. трансформироваться в субъект реальных рыночных отношений. В-третьих, важное значение в этом смысле имеет развитие переходных форм.

Следующая общая закономерность переходной экономики – ее макронеравновесие. Дело в том, что макроравновесие – одно из коренных свойств экономической системы, как и системы вообще. Это выражается в том, что, во-первых, система представляет собой сово-

купность элементов, объединяемых ее структурой в органическую целостность; во-вторых, функционирование системы есть постоянное сохранение, воспроизводство этих элементов и структуры, что и придает ей устойчивость; в-третьих, именно устойчивость экономической системы обеспечивает нормальное удовлетворение существующих потребностей общества. Макроравновесие в этом смысле есть нормальное состояние экономической системы.

Оно имеет неодинаковое выражение в разных экономических системах. Так, в рыночной экономике общее равновесие связано с равенством совокупного спроса и совокупного предложения. Нормальное состояние (макроравновесие) плановой экономики предполагает существование в экономике глубоких диспропорций, постоянного и всеобщего дефицита. Конечно, макроравновесие экономической системы не абсолютно, более того, практически она чаще находится в неравновесном состоянии. Однако это нарушение макроравновесия, во-первых, временно; во-вторых, оно предполагает обязательный ее возврат в нормальное, равновесное состояние; в-третьих, экономическая система обладает механизмом такого возврата. Так, при нарушении макроравновесия циклическим кризисом перепроизводства в рыночной экономической системе вступает в действие механизм изменения цен, заработной платы, движения процентной ставки, обесценения капитала и др. Экономическая теория вскрывает закономерности функционирования экономики и отражает их в определенных моделях на основе анализа именно стационарной, устойчивой, равновесной экономической системы не только потому, что это предполагает присущий науке метод абстрагирования, но и потому, что ее нормальное состояние есть действительно макроравновесие.

Переходная экономика, представляющая межсистемное состояние, как отмечалось, не есть система в строгом смысле слова. Уже поэтому к ней не может быть отнесено сказанное только что выше. Сам характер межсистемного перехода означает, что его нормальное состояние – именно макронеравновесие. Переходная экономика не обладает совокупностью элементов и структуры, постоянно воспроизводящихся. Наоборот, ее содержание связано с постоянным, можно сказать, каждодневным изменением этих элементов и структуры, постоянной трансформацией прежней системы в новую. Макронеравновесие переходной экономики это ее «нормальность», ибо оно опре-

делает ее «текущее» состояние, ее постоянный «перелив» из одного состояния в другое. Подобная текучесть сохраняется вплоть до завершения межсистемного перехода. Только тогда нормальное макро-неравновесное состояние переходной экономики сменяется нормальным состоянием (макроравновесием) новой системы.

Подчеркнем разнотипность макронеравновесия переходной экономики и макронеравновесного состояния экономической системы: в первом случае это нормальное, а во втором – ненормальное состояние экономики. Макронеравновесие переходной экономики – не временное, а постоянное явление; оно не предполагает какого-то «возврата» в состояние равновесия; соответственно не может существовать и какой-либо механизм такого возврата. Учет данной закономерности крайне важен в экономической политике. Он означает, что при естественном стремлении к обеспечению макроэкономической стабилизации в каждый данный период (квартал, год) следует видеть опасность неоправданной консервации существующих элементов и структуры экономики и утраты конечных ориентиров переходных преобразований.

Наконец, общей закономерностью переходной экономики является альтернативность развития. Вытекающая из неустойчивого состояния экономики, связанного с высокой степенью неопределенности, она означает возможность разных вариантов протекания переходных процессов, а также и их завершения. Альтернативность хода преобразований, например, плановой экономики в рыночную, может проявляться в разных темпах преобразований, последовательности отдельных мероприятий, вариантах формирующейся структуры экономики, неодинаковой длительности сохранения некоторых старых форм и т.п. Альтернативность конечных рубежей означает отсутствие заранее predetermined модели будущей новой системы. Ее контуры, очевидно, будут зависеть от конкретного хода преобразований.

Альтернативность развития переходной экономики, как видно, не имеет абсолютного характера. Так, очевидным итогом при переходе от плана к рынку должна быть все же рыночная, а не какая-то «любая» экономика. Ограничено количество альтернатив и в протекании межсистемного перехода. Во-первых, это обусловлено конкретным состоянием экономики, ее экономическим и культурным потенциалом перед началом перехода. Во-вторых, из множества альтернатив

на первый план объективно выдвигаются наиболее эффективные. В-третьих, действие субъективных факторов, роль которых в руководстве переходными преобразованиями существенно возрастает по сравнению с их ролью в стационарной экономике, еще более ограничивает число реальных альтернатив, находящих применение в экономической политике.

Учет альтернативности развития имеет важное значение в переходных преобразованиях. Он отвергает представление о них, как о «строительстве» определенного в деталях будущего строя, предполагает неизбежность и обязательность тех или иных коррективов первоначально намеченного круга мероприятий в зависимости от складывающейся экономической ситуации, сочетания и взаимодействия разных факторов. Закономерным в этих условиях оказывается и применение метода проб и ошибок.

3.6. Основное противоречие переходной экономики

Противоречия играют важную роль в развитии, в частности и в социально-экономическом развитии. По выражению известного историка А. Тойнби, противоречия формируют Вызов обществу, на который оно должно давать Ответ. Так, Ответы на основное противоречие экономической системы, заключенное в ее «ядре» – во взаимодействии сторон экономической деятельности, проявляются (в течение определенного времени) в реформировании, совершенствовании экономической системы. Если система неспособна дать Ответ на Вызов развившихся потребностей, возникает ее кризис, и она в результате межсистемного перехода сменяется другой экономической системой. Противоречия переходной экономики носят специфический характер. Это противоречия не внутрисистемные. Основное противоречие переходной экономики есть противоречие старых и новых форм и отношений, противоречие разных, стоящих за этими формами социальных слоев общества. Специфический Ответ общества на Вызов данного противоречия всегда носит революционный характер, ибо связан со сменой экономических систем.

Выражающаяся прежде всего в основном противоречии принципиальная противоречивость переходной экономики – ее нормальное состояние. Ответ на данную противоречивость реализуется, как отмечалось, в борьбе, взаимодействии старых, инерционно воспроизводящихся форм и новых форм, предполагающих свое преимущественное развитие. Однако в различных ситуациях (странах) основное противоречие переходной экономики обнаруживает разную степень глубины и остроты, что существенно влияет – и в этом состоит важность анализа и учета данного противоречия – на общий процесс и результаты переходных преобразований. Степень проявления основного противоречия переходной экономики прежде всего зависит от исходного состояния к началу перехода. Это состояние характеризуется уровнем и структурой общественного производства, формами существующих экономических отношений, господствующим менталитетом. Именно исходное состояние экономики к началу межсистемного перехода обуславливает масштабы предстоящих преобразований, связанные с ними издержки (потери) общества, продолжительность переходного процесса. Чем больше масштабы и сложность переходных преобразований, тем большие издержки несет в их ходе общество, тем большее тормозящее воздействие на рост производства оказывает основное противоречие, тем длительнее оказывается продолжительность переходного периода.

При сравнительном анализе переходных преобразований в разных (пост-«социалистических») странах в настоящее время, как правило, их успех (неуспех) связывают с формами экономической политики (методы, темпы, последовательность преобразований и т.п.), а характер исходного состояния, т.е. степень проявления основного противоречия переходной экономики, учитывают недостаточно. Однако, например, в российской экономике особенно негативное действие его очевидно, если учесть особую глубину диспропорциональности, свойственную народному хозяйству СССР, чрезмерное развитие ВПК, высокий удельный вес первичного сектора, безраздельное господство государственной собственности на средства производства. Таким образом, формы собственности, адекватные будущей (рыночной) экономической системе, а также свойственную им инфраструктуру пришлось создавать практически с нуля.

Научный подход к основному противоречию переходной экономики позволяет минимизировать эти издержки, обеспечить наибольшую эффективность преобразований. Такой подход прежде всего предполагает правильное понимание его содержания и характера. Противоречивое взаимодействие старых и новых форм в этот период, как отмечал Й. Шумпетер, это не «зло» и даже не атавизм, а необходимый симбиоз этих форм, когда они не могут обходиться друг без друга и выполняют в отношении противостоящих форм полезные функции. Поэтому переходные преобразования не должны быть в принципе направлены на скорейшее уничтожение «до основания» старых форм, т.е. как бы на уничтожение, по Прудону, «дурной» стороны противоречия. Объективный активный симбиоз старых и новых форм предполагает относительно длительное сохранение «старого» – до тех пор, пока оно выполняет полезные функции и эффект от его функционирования превышает потери, возникающие при его устранении.

Важное значение для правильного учета основного противоречия имеет и обеспечение объективных приоритетов в экономической политике переходного периода. Такими приоритетами в переходной экономике, например, пост-«социалистических» стран являются: ориентация на всемерное формирование реального рынка; преимущественное внимание развитию частного сектора и свойственной ему частной собственности; максимальный учет макронеравновесного характера экономики, проявляющийся в оптимальном сочетании мер, обеспечивающих стабилизацию определенных макроэкономических параметров, и мер по дальнейшему изменению производственной и экономической структуры национального хозяйства.

3.7. О критериях результативности переходных преобразований

Результативность, или эффективность, является важным индикатором всякой экономической деятельности, ибо она характеризует степень использования потенциальных возможностей того или иного процесса. В этом смысле результативность остается важным показателем

телем и в процессе переходных преобразований, хотя критерии ее оказываются существенно иными по сравнению с критериями эффективности экономической системы.

Эффективность системы выражает эффективность ее функционирования, т.е. процесс непрерывного удовлетворения в ее рамках потребностей общества. Поскольку потребности постоянно растут, то важнейший критерий эффективности экономической системы связан со степенью роста производства, с темповыми показателями. Повышение темпов роста ВВП, выпуска продукции и предоставления услуг означает рост общей эффективности системы, отдельных отраслей экономики и т.д. Снижение темпов оценивается как падение эффективности. Другой критерий эффективности, аналогичный по природе с первым, характеризует «душевое» обеспечение потребностей. Выражаясь в показателе ВВП на душу населения, он выявляет увеличение (уменьшение) удовлетворяемых потребностей с учетом изменения численности населения, служит важным показателем относительной эффективности экономики той или иной страны. Показательно, что в условиях экстенсивного роста подобную роль играли данные о производстве отдельных продуктов (угля, стали, нефти и т.д.) на душу населения.

Иной характер критериев эффективности в переходной экономике обусловлен тем, что переходный процесс – это процесс преимущественно развития, а не функционирования. Конечно, и в этих условиях остается необходимость удовлетворения потребностей, и поэтому сохраняется важное значение темповых показателей роста и уровня ВВП на душу населения как в абсолютном, так и относительном аспектах. Однако поскольку речь идет о переходных преобразованиях, то очевидно, что главная задача переходного процесса – не просто увеличение производимого продукта, а осуществление изменений в производственной и экономической структурах общества. Поэтому «традиционно» применяемая оценка хода преобразований в той или иной (пост-«социалистической») стране через темповые и «душевые» показатели, безусловно, затрагивает существенную сторону состояния ее экономики, но «уводит в сторону» от оценки эффективности собственно переходных преобразований, критерии которой вытекают не из возможностей или способностей переходной экономики удовлетворять существующие потребности, а из общего содержания пе-

реходного процесса, выражающего смену доминирующего фактора производства и изменение экономических отношений. Использование этих критериев применительно к современной российской переходной экономике означало бы прежде всего рассмотрение хода структурных изменений в производстве в направлении приспособления его к требованиям будущего постиндустриального общества. Важным показателем таких тенденций может служить: преимущественное внимание развитию наукоемких производств, доминирование расходов на образование, науку, здравоохранение, социальное обеспечение и т.п. Глубина и острота основного противоречия, свойственная российской переходной экономике, о чем шла речь выше, в какой-то мере может объяснить, почему переходные преобразования в данном аспекте, мягко говоря, идут медленно.

Далее, оценка результативности переходных преобразований предполагает рассмотрение состояния экономических отношений. В какой степени господствующая прежде госсобственность сменилась другими, негосударственными формами собственности? В какой мере показатели количественных изменений отражают формирование реальных, эффективных собственников? Использованы ли все возможности для быстрого развития малого и среднего бизнеса? Как работает рыночная инфраструктура: выполняют ли свои функции коммерческие банки, обеспечен ли кредитами реальный сектор, создан ли эффективный механизм превращения сбережений в инвестиции? Ответы на эти и многие другие аналогичные вопросы и должны стать конкретным критерием оценки хода преобразований, в частности в современной российской переходной экономике.

В этом смысле можно сказать, что если годовой прирост ВВП в 6–7%, к примеру, для стационарной системы может служить основанием для вывода о «хорошем состоянии экономики», то для подобного вывода о состоянии переходной экономики этого недостаточно. Ведь рост общественного продукта может быть вызван не столько успехами в переходных преобразованиях, сколько другими причинами. В известной степени это имело место и в России, когда экономическому росту в конце 90-х годов способствовали эффект девальвации рубля и благоприятная мировая конъюнктура на рынках энергоносителей.

Важность понимания и использования критериев результативности переходных преобразований состоит прежде всего в том, что это обеспечивает первоочередность решения главных задач переходной экономики. В свою очередь, по возможности быстрое решение этих задач создает прочную основу для устойчивого экономического роста и повышения эффективности национальной экономики. Только такой путь позволяет получить надежную базу для неуклонного существенного повышения благосостояния народа.

3.8. О методологии подхода к изучению переходного процесса в России

До начала XX в. экономическое положение России характеризовалось как состояние страны запоздалого развития, экономика которой проходила «традиционные» этапы: период 1861–1885 гг. трактовался как переходный период от феодально-крепостнического строя к индустриально-капиталистическому, а предвоенные 1885–1913 гг. – как период бурного развития капиталистического хозяйства. Октябрьская революция 1917 г. прервала этот эволюционный процесс: в России (СССР) стала формироваться нигде не существовавшая прежде плановая экономика, функционирующая во имя построения социализма (коммунизма). Крах «реального социализма» в СССР к концу XX в. соответственно породил как очевидный вывод о процессе перехода российской экономики от плана к рынку, или – от социализма к капитализму.

В основе такого методологического вывода лежал акцент на своеобразии, даже уникальности пути, пройденного Россией в 20–80-е годы XX в., трактуемого как «исторический зигзаг, приведший общество в тупик», «историческая потеря времени» и т.п. В этой связи и переходный процесс, начавшийся в России в 90-е годы, представлялся как чисто возвратное движение: к давно известным рыночным формам, к капитализму – в то время как в мире уже явно проступали посткапиталистические тенденции. Но акцент на уникальности прошлого и настоящего России, в свою очередь, порождал вопрос о правомерности теоретического обобщения почти векового экономиче-

ского развития страны. Логически возникала постанова — если «социалистический опыт» России выпадает из сложившихся канонов экономической теории, то в какой мере и как именно рассматривать российские переходные процессы в координатах современного мирового развития и т.д.

На деле описанный методологический подход искажает реальное развитие России в XX в., ее место в общемировом хозяйственном процессе, а также и тенденции ее современного развития. Экономические преобразования в России после 1917 г. нельзя рассматривать как полностью выпадающие из русла общемирового развития. Дело в том, что рыночная экономика, обрисованная в трудах А. Смита — А. Маршалла, к концу XIX в. оказалась в состоянии кризиса, ярким проявлением которого стала первая мировая война. Выход из этого кризиса виделся во внедрении в экономический процесс известного централизованного начала. Подобная необходимость получает отражение и в экономической теории. Так, одна из концепций, уходящая корнями к учению К. Маркса, предполагала полный отказ от рыночных отношений и замену их планомерными отношениями централизованного управления экономикой. Другая, возникшая в начале XX в. и связанная с именами В. Парето и Э. Бароне, «сохраняла» рыночный механизм, но считала возможным и необходимым установление всех его параметров (прежде всего цен) центральным органом (государством). Она получила название «рыночного социализма». Третья концепция, предложенная позднее Дж. Кейнсом и получившая наибольшее применение, предлагала усовершенствовать рыночный механизм, дополнив его в необходимых случаях эффективным вмешательством государства.

В России в силу целого ряда причин, как известно, был избран первый вариант, но в рассматриваемом аспекте важно подчеркнуть, что он также являлся Ответом (по А. Тойнби) на возникшие в функционировании рыночной экономики проблемы. Далее, нужно отметить, что характер преобразований экономической деятельности в советской экономике после 1917 г. был связан с продолжением «линии» на смену доминирующего фактора производства. В стране проводилась ускоренная индустриализация, интенсивно реализовывалась модель догоняющего развития. В итоге СССР вышел на второе место в мире (после США) по валовым показателям, высокое развитие по-

лучил ряд прогрессивных отраслей индустрии (космическая, атомная, авиастроение и др.), хотя в целом индустриализация не была доведена до полного завершения.

Преобразования другой стороны экономической деятельности связаны с развитием плановых, в известной мере, полунатуральных отношений. Плановая экономика характерна подавлением реального механизма рыночных отношений. Вместе с тем она не уничтожает полностью их потенциал: на всех ее этапах сохраняются деньги, их обязательное применение в потребительском секторе, где действует жесткое бюджетное ограничение, денежные формы отношений между производственными агентами, денежное измерение затрат и т.д. И если советская экономика, безусловно, развивалась как экономика индустриального типа, то в совокупности с экономическими отношениями ее можно было бы трактовать как модифицированную форму индустриально-рыночного общества. Потому и ее развитие в XX в. ошибочно трактовать лишь как «исторический зигзаг» и «потерю времени», ибо в это время решались (и в отдельные периоды достаточно успешно) задачи индустриального развития страны. Точно так же и современный переходный процесс в России не может рассматриваться лишь как возврат к прошлому.

Таким образом, методологический подход к изучению современных переходных преобразований в России основан на рассмотрении их не как некоего уникального явления, а как явления, непосредственно связанного с процессом общемирового развития. Да, эти преобразования носят ярко выраженные специфические черты, но все дело как раз в том, что это именно специфические черты в рамках общемирового экономического развития в XX в. и в настоящее время. Специфика плановой экономики оказывает сильное воздействие на характер переходных преобразований во всех странах пост-«социализма», однако они прежде всего находятся под воздействием общих черт и тенденций современной мировой переходной эпохи.

Список вопросов

1. Перечислите инварианты, характеризующие экономическую систему.
2. Какова причина кризиса экономических систем?
3. В чем состоит экономическое содержание переходных процессов?

4. Сколько крупных ступеней деятельности следует выделить в истории человечества?
5. В чем принципиальное различие между реформированием системы и трансформационными переходными преобразованиями?
6. Выделите основные инварианты экономической системы.
7. Каковы общие закономерности переходной экономики?
8. В чем различие нормального состояния экономической системы и переходной экономики?
9. В чем состоит основное противоречие переходной экономики?
10. Что означает учет основного противоречия переходной экономики современной России?
11. Каковы особенности критерия эффективности переходных преобразований?
12. Следует ли рассматривать период плановой экономики как период, противоречащий тенденциям общемирового развития?

Темы докладов

1. Необходимость и особенности теории переходной экономики.
2. Переходная экономика: содержание, признаки.
3. Общее и специфическое содержание переходных преобразований в истории человечества.
4. Общие закономерности переходной экономики и их проявление в современной России.
5. Содержание основного противоречия трансформационной экономики и его использование в российских преобразованиях.
6. Пост-«социалистическая» трансформация в общемировом процессе.

ГЛАВА 4

ИСХОДНЫЙ И КОНЕЧНЫЙ ПУНКТЫ, ВЕКТОРЫ, ЭТАПЫ И ТИПЫ ТРАНСФОРМАЦИЙ

4.1. Экономика «реального социализма»

«Мертвый хватает живого» – это едва ли не самая мучительная проблема настоящего: и экономической, и социальной, и культурной жизни стран, которые еще недавно называли странами «реального социализма», добавляя к тому же, что этот социализм «развитой», и обещая, что в недалеком будущем он должен стать коммунизмом – обществом всеобщего счастья и благоденствия. Что это было? Обман, циничная ложь, иллюзии? Или реальный энтузиазм и порыв к новой жизни значительной части нашего общества? Ответы на эти вопросы далеко не просты. Более того, они крайне важны для социально-экономической теории, для понимания того, как движется наше общество, ведь общество и экономика – это прежде всего люди. Люди, у которых есть интересы, цели, идеи...

Безусловно, экономика – это не просто набор людей, это объективная система отношений, и для того чтобы понять, каким было наше общество в прошлом, каким оно станет в будущем и как осуществится этот переход, необходимо прежде всего обратить внимание на реальные, объективные, не зависящие от нашей воли и сознания социально-экономические отношения в их динамике, в их развитии от прошлого к будущему через настоящее.

Итак, чем же все-таки было наше прошлое? Чем была наша экономика, наша социально-экономическая система? Ответ на этот вопрос крайне сложен, и, отвечая на него, мы должны помнить, что прошлое актуально сегодня и будет актуально завтра – ведь перед нами стоит вопрос: все ли мы должны выбросить из этого прошлого, от всего ли должны отказаться?

Сегодня, когда первый энтузиазм разрушения позади, этот вопрос уже не выглядит столь неожиданным, как казалось год-два назад. Ответ же на вопрос о том, каким было наше общество, имеет свою длинную историю.

На протяжении всей эпохи «реального социализма», этих долгих десятилетий поисков, разочарований, мучений, надежд, реального энтузиазма и реального террора, – всегда наука не только давала апологетические заверения в том, что мы уже живем в условиях «социализма», но и проводила серьезный научный анализ.

Этот анализ был интернациональным. Он проводился и теми, кто был противником идеи социализма, даже в самом этом слове видел угрозу цивилизованному обществу. Эти исследования проводились и учеными-социалистами, такими, например, как Лев Троцкий (предсказавший крах СССР вследствие буржуазного перерождения бюрократии) или Антонио Грамши, который в застенках фашистских тюрем искал ответ на вопросы о корнях сталинизма, о том, как он может быть преодолен. Эти исследования проводились и учеными, формально считавшими себя «нейтральными» по отношению к тому, что происходило в странах «социалистического лагеря» (само слово «соцлагерь» не случайно ассоциируется с ГУЛАГом; возможно, это словопотребление возникло на основе каких-то подспудных ассоциаций, присутствовавших в стране, где слова «лагерь», «дисциплина», «битва» были едва ли не доминирующими на протяжении всей ее истории). Для нас важны и прежние апологетические объяснения, и те гипотезы, которые стали актуальными в последнее время, тем более что по большей части они интегрируют достижения (равно как и ошибки) предшествующей мировой социально-экономической мысли.

Попробуем систематизировать основные варианты объяснения нашего прошлого на основе метода диалектического единства исторического и логического, учитывая интернациональный характер осмысления того, какой «мертвый» хватает нынешнего «живого», хватает нас с вами и тащит назад, а может быть, наоборот, создает предпосылки для того, чтобы мы росли и двигались вперед.

Пожалуй, первой и самой простой гипотезой, объясняющей, где мы жили, как мы жили, чем было общество «реального социализма», была старая *догма о том, что в странах МСС построено не что иное, как «развитый социализм»*, который и был описан в виде достаточно сложной системы категорий так называемой «политической экономии социализма».

Период начала перестройки, проходивший под лозунгами «улучшения» социализма, скорректировал этот подход, объявив, что наше

общество – это социализм, но социализм, в котором были определенные недостатки. Эти недостатки объяснялись по-разному. Кто-то говорил о всего лишь некоторых «отклонениях от линии» в процессе социалистического и коммунистического строительства (это объяснение до сих пор живо среди фундаменталистов), кто-то указывал на *деформации*, а кто-то доходил до более жесткой оценки, настаивая на *перерождении социалистической системы*, но системы, которая все-таки начала двигаться и двигалась по пути «социалистического выбора». Последняя версия была во многом схожа с оценками теоретиков зарубежных социалистических и коммунистических партий, имевшими достаточно широкое хождение на протяжении всей истории МСС (в рамках «евромарксизма», «еврокоммунизма» и т.п.).

Однако опыт кризиса, начавшегося после первых эйфорических лет перестройки, показал ограниченность этого подхода. Разнообразие путей, по которым пошли реформы в бывших «социалистических» странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Азии, породило гипотезу *моделей социализма*: как деформированного государственно-бюрократического (тоталитарного, феодального – вариантов названий было много) социализма, так и социализма, который будет развиваться в каких-то более адекватных формах (большинство теоретиков, выдвигавших гипотезу моделей социализма, склонялись к «*рыночному социализму*» как наиболее эффективному варианту социалистического развития).

Эти идеи опять-таки не явились открытием отечественной социально-экономической теории (а тем более открытием отечественных публицистов). Теории «рыночного социализма» задолго до этого появились в рамках Югославского эксперимента, во время «Пражской весны» 1968 г. (Ота Шик, например), имели широкое хождение в Венгрии и были широко распространены на Западе среди советологов более или менее левого направления, скажем, левокейнсианского направления или левоинституционального направления (укажем лишь на Джоан Робинсон, Алека Ноува, Стива Козна).

Гипотеза моделей социализма неплохо объясняла поливариантность, разнообразие реформ в странах ЦВЕ или в СССР (который тогда еще не был разрушен), в Китае или в Северной Корее, на Кубе или в Юго-Восточной Азии. Напомним также, что в настоящее время огромная часть человечества – более 1 млрд жителей Земли – живет в

условиях «социализма» с китайской, вьетнамской или кубинской спецификой.

Наконец, отказ от «социалистического строительства» в конце 80-х – начале 90-х годов в странах ЦВЕ, глобальный коллапс СССР и той идеи социализма, которая до последнего поддерживалась М. Горбачевым и его командой – этими «авторами» и «прорабами» перестройки, привел к массовому распространению идеи о *социализме как тупиковой ветви истории*. Социалистическая идея оказалась, кажется, окончательно погребенной под руинами СССР и «социалистического лагеря» в центре Евразии. На смену ей пришла идея «конца истории»: торжества неолиберального порядка, рынка, частной собственности и адекватных ей политической и этической систем, базирующихся на принципе экономического, эгоистического человека. Все «социалистические эксперименты» были объяснены как всего лишь «зигзаг истории», как «тупиковая ветвь», которая если и возникла, то вследствие заговора, злокозненно учиненного большевиками во главе с «чудовищным демоном современности» – Владимиром Ульяновым.

Последняя идея опять-таки имеет свою долгую историю. Большая часть адептов праволиберальной рыночной модели начиная с 1917 г. критиковала социализм как бесплодную утопию, которая не имеет права на существование, а если и возникает, то исключительно как случайность, «зигзаг истории». То, что более или менее успешно, с трагическими потерями, но и с некоторыми достижениями, треть человечества развивалась по этому пути на протяжении долгих десятилетий, – для них не аргумент: ведь социализм так-таки погиб! Пусть пока остается миллиард китайцев: они тоже заблуждаются и скоро уйдут с этого пути (кстати, по поводу последнего тезиса авторы не стали бы очень сильно спорить: китайский вариант «социализма» мы отнюдь не склонны считать подтверждением силы и правомерности будущего развития социалистической модели).

После этого анонса основных гипотез объяснения сути нашего прошлого рассмотрим каждую из них более тщательно.

Так называемая «политическая экономия социализма» за несколько десятилетий существования построила достаточно стройное, хотя и не завершенное во многих своих частях здание системы категорий и законов, призванных научно (т.е. истинно) отобразить экономиче-

ский строй социализма. Для того чтобы от модного еще недавно охавания этой науки (чем весьма усердно занимались ее недавние жрецы) перейти к критическому анализу, отделяющему зерна от плевел политэкономии социализма, необходимо понять специфику ее методологии.

С методологической точки зрения в прошлом достаточно отчетливо выделяются две тенденции: апологетическая (вульгарная) и утопическая (схоластическая). Первая некритически описывала внешнюю – идеологически-атрибутивную сторону практики общества, в котором власть и идеология сосредоточивались преимущественно в руках партийной бюрократии. Вторая, не абстрагируясь полностью от реальной экономической жизни, пыталась совместить ее с идеальной картиной будущего социалистического общества, выводя его закономерности из обобщений, сделанных К. Марксом на основе анализа буржуазного строя XVIII–XIX вв., и выдавая эту идеальную картину за реалии экономической жизни МСС в XX в.

В работах конкретных научных школ и отдельных ученых обе эти линии причудливо переплетались, воспроизводя друг друга. При этом, однако, в работах разных школ доминировали первая или вторая линии. Так, университетская (мы имеем в виду МГУ им. М.В. Ломоносова) школа политической экономии (анализу результатов деятельности которой и будет преимущественно посвящен этот параграф) базировалась главным образом на утопически-романтической методологии и потому построила, пожалуй, наиболее «продвинутую» идеальную картину социалистической экономики, оставшись апологетической в одном, но принципиально важном пункте: ее представители не смогли честно сказать, что их «картинка» похожа на реалии МСС примерно в той же степени, как христианская идея похожа на застенки инквизиции.

Каким же виделся экономический строй социализма (а именно социализмом политэкономия 50–80-х годов считала нашу экономическую систему) ученым МГУ каких-то двадцать лет назад?

Его обобщенной характеристикой (см. табл. 1) была *общественная собственность на средства производства*, которая моделировалась как совместное и равное присвоение и распоряжение общим достоянием со стороны всех членов общества (так называемой «свободной ассоциации»). Ее формами были общенародная (государствен-

Таблица 1

Теоретическая модель экономики социализма и ее реальное воплощение

Положения теории «развитого социализма» с точки зрения советских школ политекономии (на примере школы МГУ)	Оценка реального воплощения теоретических предпосылок
Общественная собственность на средства производства как совместное и равное присвоение и распоряжение общим достоянием со стороны всех членов общества. Ее формы — общественная и кооперативная собственность.	Бюрократизация собственности, присвоение основного «пучка» прав собственности номенклатурой на различных уровнях. Формальные права на присвоение для остальных граждан. Феномен «бесхозяйственности» как следствие «ничейности» собственности.
Обобществление производства — рост взаимной зависимости и взаимосвязи хозяйственных единиц все более усложняющегося индустриального производства. Важнейшие формы обобществления представлены специализацией, концентрацией и комбинированием производства, развитием гибких производственных систем, ростом интеграции и кооперирования отдельных предприятий в сложные производственные комплексы.	Искусственное укрупнение предприятий в некоторых секторах экономики. Формирование технологически замкнутых комплексов производств при торможении ведомствами объективных тенденций к взаимозависимости предприятий. Попытки использования односторонних выгод и преимуществ со стороны хозяйствующих субъектов, участвующих в интеграции.
Социализация — возрастание роли единых для всех членов общества (общенародных) интересов.	Отсутствие внимания к различиям в запросах со стороны населения. Стремление насильственно усреднить структуру потребностей общества.
Планомерность как сознательное регулирование и планирование общественного производства и более развитое по сравнению с рынком экономическое отношение, отрицающее и развивающее товарные механизмы саморегулирования.	Превращение планирования в бюрократический инструмент воздействия на предприятие или/и в предмет торга по поводу его содержания.
Непосредственно-общественное соединение ассоциированных производителей со средствами производства: доступность равных прав на присвоение средств производства и продукта.	Реальная возможность доступа к средствам производства (отсутствие безработицы) сочетается с бюрократизацией, узурпацией распоряжения средствами производства. Наличие элементов бюрократического контроля над движением рабочей силы.

Продолжение

Положения теории «развитого социализма» с точки зрения советских школ политэкономики (на примере школы МГУ)	Оценка реального воплощения теоретических предпосылок
Стимулы к труду и инновациям — через распределение по труду и поощрения, индивидуальные и групповые, а также товарно-денежные стимулы (повышение самостоятельности предприятий и усиление предприимчивости).	Отсутствие четкой мотивированности труда в зависимости от достигнутых результатов при появлении «безработицы на работе» и скрытых форм эксплуатации.
Основной закон экономической системы — рост благосостояния и свободное всестороннее развитие всех членов общества.	Сочетание общедоступных социальных гарантий с «остаточным принципом» расходования средств на социальное развитие и доминирование ложных антисоциальных целей развития экономики (милитаризм).

ная) и кооперативная собственность. Необходимость господства общественной собственности обосновывалась ссылками на процессы обобществления и социализации, происходящие в современном обществе.

Категория *обобществления*, игравшая одну из ключевых ролей в марксистской теории вообще, еще более значимой оказывалась для теории социализма. Под обобществлением, как правило, понимался рост взаимной зависимости и взаимосвязи хозяйственных единиц все более усложняющегося индустриального производства. В качестве важнейших форм проявления обобществления выделялись специализация, концентрация и комбинирование производства, развитие гибких производственных систем, возрастание значения и роли кооперации и интеграции отдельных предприятий в сложные производственные комплексы. На основе этой материальной тенденции делался вывод о том, что общественное производство во все большей степени нуждается во взаимосвязанном, едином управлении и скоординированном воспроизводстве, что и призвана была по идее обеспечить общественная собственность.

С другой стороны, теоретиками социализма подчеркивался процесс *социализации* — возрастание роли единых для всех членов общества (общенародных) интересов. В наиболее «продвинутых» работах

эти интересы привязывались к развитию постиндустриальных сфер – культуры, экологии и т.п., заинтересованность в развитии которых присуща каждому члену общества. Соответственно в качестве важнейшего из общенародных интересов рассматривалось достижение полного благосостояния и свободное всестороннее развитие всех членов общества.

В качестве субъекта собственности рассматривалась свободная ассоциация граждан, представителем которой является отмирающее по мере развития самоуправления государство.

Как должна была экономически реализовываться, «работать» эта общественная собственность? Методологически ответ был прост: ее экономическим содержанием («наполнением») является система производственных отношений социализма. Каких именно?

В качестве исходного отношения системы представителями университетской школы рассматривалась так называемая «*планомерность*». Теоретически это отношение должно было обеспечивать сознательное регулирование и планирование общественного производства. Планомерность рассматривалась как более развитое по сравнению с рынком экономическое отношение, «снимающее» (т.е. отрицающее и развивающее) товарные механизмы саморегуляции.

В качестве механизмов претворения в жизнь планомерной организации, как правило, предлагалось обеспечить диалектическое сочетание централизованного управления и самостоятельности предприятий (в области заключения договоров с поставщиками и потребителями и других шагов, детализирующих план, в котором определяются лишь важнейшие конечные результаты). Методами управления должны были стать как прямые (адресные задания-заказы предприятиям со стороны государства), так и косвенные (налоговое, кредитное, ценовое и тому подобное регулирование).

Основным отношением социализма должно было по идее быть *непосредственно общественное соединение ассоциированных производителей с обобщественными средствами производства*. За этой заумной фразой скрывался следующий смысл: все члены общества имеют равные права на присвоение общенародных средств производства и продукта. Первое достигается на основе всеобщей занятости (отсутствие безработицы) и возможности свободного выбора места работы в условиях относительного дефицита рабочей силы. Второе –

на основе распределения необходимого продукта «по труду», а прибавочного – частью по нуждаемости (равнодоступное и бесплатное жилье, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.п.), частью на накопление в интересах будущего роста благосостояния и свободного времени.

Соответственно *основным законом (и высшей целью)* такой экономической системы должно было быть не что иное, как рост благосостояния и свободное всестороннее развитие всех членов общества. Воспроизводство этого благосостояния подчинялось, в свою очередь, так называемому «закону социалистического накопления», в соответствии с которым рост качества жизни приводит к повышению качества рабочей силы, росту производительности труда, материального богатства и, следовательно, новому повышению качества жизни при условии, что экономика работает на человека, от которого не отчуждены труд и средства производства.

Стимулы к труду и инновациям в этом обществе должно было создавать распределение по труду, сутью которого было поощрение за индивидуальные и коллективные результаты труда и инноваций.

Наконец, в условиях социализма признавалось необходимым использовать и *товарно-денежные отношения*, которые призваны были, во-первых, дополнить планомерность, обеспечив большую гибкость экономики за счет повышения самостоятельности предприятий, действующих в рамках плана, но на основе самокупаемости и самостоятельности («хозрасчет»); во-вторых, создать дополнительные стимулы к предпринимательской активности на уровне предприятий.

Такой в общих чертах была схема «социалистической» системы производственных отношений в изображении университетской школы политэкономии, к ученикам которой авторы относят и себя. (Может быть, поэтому мы выбрали именно эту группу ученых в качестве образца для анализа? Впрочем, закон планомерности, подчинение экономики росту благосостояния, распределение по труду, необходимость использования товарно-денежных отношений и, конечно же, общественную собственность как обобщенное выражение сути «социалистической» экономики признавали практически все школы политэкономии социализма.)

Безусловно, *очерченная выше схема была крайне далека от реальности «реального социализма»*. Давайте подробнее разберемся с этим принципиально значимым вопросом.

Была ли реальностью для МСС общественная собственность? В том, что касается реального равенства граждан по отношению к средствам производства, безусловно, нет. Основная часть «пучка» прав собственности (прежде всего в области распоряжения общественным богатством) была сосредоточена в руках бюрократии (номенклатуры) при большей или меньшей (в разных странах и регионах в разные периоды времени) степени распыления этих прав и ответственности среди местной, ведомственной или низовой (директора предприятий и т.п.) бюрократии. По мере разложения прежней тоталитарной системы бюрократическая по содержанию и государственная по форме собственность все более становилась «ничьей», порождая в массовых масштабах феномен бесхозяйственности.

В то же время ростки общественной собственности присутствовали в реальности не только в деформированных до противоположности формах бюрократического распоряжения и присвоения общественного богатства, но и в более адекватных формах. Почему, например, для большинства населения СССР 60-х годов слово «наше» на практике значило больше, чем «мое»? Почему молодежь ехала поднимать целину, строить новые города в Сибири, стремилась в космос и стеснялась разговаривать о том, как «сделать деньги»? Видимо, потому, что не только в идеологии, но и в экономике были элементы общенародного присвоения благ, дававшие гражданам СССР гарантии труда и образования, того, что через год их общий уровень благосостояния увеличится на 3–5%, через пять лет – на 15–20% и т.д.

Иными словами, в реальной жизни существовали пусть деформированные и ограниченные, но действительные, практикой подтверждаемые формы экономической реализации общественной собственности. В то же время мы должны помнить и о том, что эти ростки были подчинены господствующему бюрократическому отчуждению человека труда от собственности. В конечном итоге именно это отчуждение, подавлявшее хозяйскую и предпринимательскую мотивацию, и привело к загибанию экономического роста, общей неэффективности и кризису прежней системы.

В полной мере это противоречие было характерно и для других отношений, экономически реализовывающих общественную собственность.

Так, в действительной жизни планомерность проявлялась не столько в формах оптимального сочетания централизма и самостоятельности, прямых и косвенных методов управления (что декларировала теория), сколько в виде причудливого сочетания двух противоречиво взаимосвязанных начал. Во-первых, бюрократического администрирования «сверху» (необоснованные экономически, волюнтаристские «команды», предписывавшие в укрупненном виде некоторые задания по номенклатуре и стоимостные валовые показатели производства). Во-вторых, так называемой «плановой сделки» – неформальных торгов между министерствами и администрацией предприятий по поводу напряженности плановых заданий, цен на продукцию и объема выделяемых ресурсов. Реальная регулирующая роль планов была гораздо ниже, чем это считалось официальными теоретиками и идеологами, хотя существенную административно-распорядительную и командно-мобилизующую роль они, конечно же, играли.

«Основное производственное отношение социализма» также присутствовало в реальной жизни лишь в элементах и мутантном виде. Гарантии занятости распространялись в действительности не на всех членов общества и имели в качестве оборотной стороны «безработицу на работе» (искусственное поддержание занятости при неполном использовании рабочего времени) и дефицит неквалифицированной рабочей силы. «Равенство» по отношению к общественным фондам потребления, равнодоступность социальных гарантий (жилье, медицина, пенсии и т.д.) скрывали государственно-капиталистическую эксплуатацию работников, являющихся, в сущности, не столько «ассоциированными хозяевами и работниками», сколько эксплуатируемыми служащими по найму у государства. К этому следует добавить и некоторые формы личной зависимости, существовавшие в СССР в сталинский период (особенно это было характерно для крестьянства).

Не менее противоречивой была картина с ориентацией экономики на человека. Провозглашаясь в качестве «основного закона», на деле она оборачивалась так называемым «остаточным принципом распределения» для социально-культурных отраслей и доминированием адекватных для бюрократии целей экономического развития: милитаризма и экстенсивной экспансии производства ради производства.

Закономерным продолжением этих мутаций были отношения распределения. Для рабочих использовалась система распределения, очень близкая к традиционно капиталистической (сдельно-премиальная оплата труда), с реальной дифференциацией ставок 1 : 6 (в редких случаях – 1 : 10), для служащих – бюрократическая модель распределения «по должности». Оба механизма деформировались противоречивым сочетанием тенденций к уравниловке и всеобщим распространением бюрократических привилегий и закрытых распределителей.

Наконец, суммой этих мутаций был специфический механизм воспроизводства этой экономики. Вместо провозглашавшейся постоянно и сознательно поддерживаемой пропорциональности господствовала модель «экономики дефицита», предполагавшая жесткие ресурсные ограничения, «инвестиционный голод», мягкие финансовые ограничения и ограничения по спросу и т.п. В итоге в экономике преобладал экстенсивный тип воспроизводства, порождавший низкое качество продукции и слабую восприимчивость экономики к достижениям НТП.

Что же касается товарно-денежных отношений, то они реально существовали в экономике МСС в трех формах: как подчиненный и деформированный мутантным планированием механизм «хозрасчета» (более реального в Польше и Венгрии, более формального в СССР и ГДР), как система торговли предметами потребления по стабильным государственным ценам и как подпольный рынок («теневая экономика»), прогрессирующий по мере саморазрушения мутантного «социализма».

Содержательно социально-экономическая система «социализма», сложившегося в наших странах (пока оставим в стороне категориальное определение этого строя), может быть описана как совокупность противоречивых черт, соединяющих социально-экономические элементы, адекватные объективной тенденции к формированию посткапиталистического общества и отклоняющиеся от этой тенденции. Эти последние не принадлежат несоциалистическим способам производства, а порождены самой попыткой ликвидации этих способов производства при отсутствии достаточных для этого социально-экономических предпосылок (см. рис. 1, схемы 1–4).

Итак, противоречие реальных ростков социализма и их мутаций было одним из ключевых в экономике нашего недавнего прошлого. Политэкономия «социализма» (равно как и вся «официальная» наука и идеология) это противоречие, конечно же, игнорировала и, «не замечая» вопиющих контрастов теории и жизни, продолжала строить абстрактные схемы исходя из предвидений К. Маркса и идеализации проявлений этих ростков социализма.

Конечно же, не все ученые той поры были слепы. В 60–70-е годы XX в. появились две оппозиционные тенденции: так называемые «рыночники» и (несколько позже) – «романтики». Первые пытались соединить элементы прежней социалистической концепции с развитием рыночной экономики (на практике эта модель в несколько карикатурном виде – в силу сохранения тоталитарной социально-политической системы – была реализована в Югославии и отчасти в Венгрии). Вторые осторожно намекали, пытались показать, что действительность «реального социализма» имеет мало общего и с реальными общемировыми процессами социализации, и с мировой социалистической теорией.

Впрочем, и тем, и другим была уготована незавидная участь. Лишь с началом «перестройки», когда сама жизнь возопила, что «так дальше жить нельзя», что система не просто загнивает, но и находится на грани полного самораспада, в нашем Отечестве стали появляться новые подходы к пониманию сути «реального социализма». Наиболее распространенным из них в начале «перестройки» была **гипотеза «деформаций социализма»**.

В соответствии с этой гипотезой мы жили при социализме, который был деформирован. При этом глубина этой деформации оценивалась по-разному. Одни считали, что были деформированы лишь отдельные стороны и черты социалистических производственных отношений и хозяйственного механизма. Причина – развитие элементов бюрократизма (этот подход наиболее близок к официальной точке зрения первых лет перестройки). Другие – что была деформирована вся система (взгляд, характерный для ученых-социалистов конца 80-х годов). Третьи – что социализм был деформирован вплоть до перерождения (те же ученые-социалисты, но уже в 90-е годы).

Прежде чем начинать объяснения, рассмотрим некоторые определения таких понятий, как превращенная форма, деформация, перерождение и т.д.

Схема 1. Отношения аллокации ресурсов

Неадекватные социализму формы	Формы, адекватные социализму
<p>1) планово-бюрократическое распределение ресурсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>бюрократическое централизованное планирование</i> — <i>«плановая сделка»</i> — <i>ведомственность, местничество</i> — <i>самостоятельность администрации предприятий</i> <p>2) формальные товарно-денежные отношения, теневой рынок</p> <p>3) натурально-хозяйственные тенденции</p>	<p>1) элементы ассоциированного управления:</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>демократическое планирование</i> — <i>«встречное планирование»</i> — <i>самоуправление, рабочий контроль</i> — <i>«рабочая эстафета» и другие формы кооперации трудовых коллективов</i> <p>2) реальные отрицающие товарные отношения</p>

Схема 2. Отношения присвоения

Неадекватные социализму формы	Формы, адекватные социализму
<p>1) государственно-бюрократическое отчуждение работников:</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>государственно-бюрократическая, псевдокооперативная, псевдочастная формы собственности</i> — <i>государственно-бюрократическая эксплуатация трудящихся</i> — <i>«безработица на работе»</i> <p>2) «диффузия» прав собственности между сегментами бюрократической структуры</p> <p>3) форма наемного труда и элементы внеэкономического принуждения к труду</p>	<p>1) элементы общенародного присвоения:</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>общественные формы собственности</i> — <i>система социальных гарантий</i> — <i>гарантированная занятость</i> <p>2) концентрация части прав собственности в руках трудящихся</p> <p>3) ростки свободного труда</p>

Рис. 1. Система социально-экономических

Схема 3. Отношения распределения доходов

Неадекватные социализму формы	Формы, адекватные социализму
<p>1) государственно-бюрократическое распределение доходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> — «уравниловка», <i>бюрократически обусловленное социальное неравенство</i> — закрытое распределение, статусный принцип распределения, <i>бюрократические привилегии</i> — отставание <i>потребительского стандарта от уровня развития производства, играющее дестимулирующую роль</i> <p>2) денежный фетишизм, «теневые доходы»</p>	<p>1) элементы распределения по труду и потребностям</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>социальные нормативы, дифференциация «по труду»; коллективные формы организации оплаты труда, частичный контроль над доходами</i> — <i>социальные гарантии: обеспечение уже и еще нетрудоспособных, бесплатное образование, здравоохранение и т. п.</i> — <i>решение проблемы бедности, обеспечения минимального потребительского стандарта</i> <p>2) ростки потребности в труде, ориентация на социальную справедливость</p>

Схема 4. Отношения воспроизводства

Неадекватные социализму формы	Формы, адекватные социализму
<p>воспроизводство «экономики дефицита»</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>доминирование экстенсивного типа воспроизводства</i> — <i>слабая восприимчивость к НТП, концентрация научно-технического потенциала преимущественно в отраслях, ориентированных на военные задачи</i> — <i>отсутствие механизма ориентации на реальные потребности, безразличие к качеству продукции и услуг</i> — <i>слабые экономические ограничения затрат ресурсов</i> 	<p>программируемый рост и структурная перестройка:</p> <ul style="list-style-type: none"> — <i>индустриализация и рост производительности труда</i> — <i>высокий уровень развития фундаментальной науки и ряда высоких технологий, высокий социальный статус творческих работников</i> — <i>высокий уровень общего образования, культуры и т. п., формирующий ориентацию на невещные потребности</i> — <i>нормирование затрат, ростки соревнования за экономное использование ресурсов</i>

отношений «реального социализма»

Выстроим характеристику этих категорий по степени углубления «революционности» в отношении критической оценки социализма. Первый шаг: у экономики содержание социалистическое, но господствуют *превращенные формы социалистических производственных отношений*. Этот вариант требует понимания того, что «превращенная форма» – это форма, которая «отрекается» (по образному выражению К. Маркса) от своего содержания; форма, которая создает объективную видимость того, что за ней скрыто противоположное, другое, чем на самом деле, содержание.

Почему мы говорим о том, что превращенные формы каким-то образом связаны с нашим кризисом? Скажем, для капиталистической системы производственных отношений наличие превращенных форм – закономерная ситуация. А для социализма? Авторы рассматриваемой гипотезы (вам в дальнейшем будет предлагаться немало гипотез) считают, что коммунистическому обществу и социализму (как его первой фазе) в принципе не свойственны отношения превращения, «переворачивания» форм, т.е. отношения, в которых объективный мир предстает перед человеком как чуждый, превратный. Это «превращение», появление превращенных форм (например, бюрократизма как превратной формы общественного управления, государственного отчуждения работников от средств производства как превратной формы общенародной собственности и т.п.) выступает как исходный пункт деформации социалистических производственных отношений.

Следующий более решительный шаг – признание имманентных *деформаций социалистической экономики*. В этом случае начинает «ломаться» (причем изнутри!) содержание производственного отношения, появляются антагонистические, отрицающие, разрушающие содержание элементы внутри него самого. К деформациям, видимо, близко явление государственной эксплуатации наемных работников, когда на место трудящихся как хозяев приходит эксплуатирующий их особый привилегированный социальный слой. Это уже не просто «превращение» формы, это уже подрыв, разрушение содержательных, сущностных черт социалистической экономики – общенародной собственности.

Наконец, перерождение – это такая ситуация, когда деформации начинают господствовать над тем, что деформировано, когда они ста-

новятся доминирующим явлением в экономике (грубо говоря, когда деформаций много, а того, что они деформируют, мало; но речь идет, естественно, не о количестве, а о содержании, о сути дела).

Итак, у сторонников идеи «деформированного социализма» получается следующая картинка: у нас был социализм, но это социализм, в котором экономические отношения имели, во-первых, превращенные формы, во-вторых, были деформированы и, в-третьих (по мнению наиболее радикальной части теоретиков), начали перерождаться в нечто совершенно противоположное социализму.

Если говорить о сталинской системе, то речь, как правило, идет *о перерождении социализма* в тоталитарную социально-экономическую (а не только политическую) систему. Для такой жесткой оценки есть на самом деле немало оснований. Среди них – подавление экономической свободы человека и широкое развитие внеэкономического принуждения к труду, государственная эксплуатация отчужденного от собственности работника, всеобщее огосударствление и идеологизация экономической жизни. Наконец, если вспомнить, какое количество людей было уничтожено на протяжении десятилетий «победившего социализма», то идея переродившегося социализма, видимо, уже начнет обретать явные черты. Но если вспомнить, наоборот, какой уровень социальной защиты, коллективизма и энтузиазма был характерен для СССР 30-х – начала 60-х годов (с героизацией в 30-е годы полярников, летчиков, геологов, а позднее, в 50–60-е – космонавтов, ученых, поэтов), то эта оценка покажется, хотя бы отчасти, сомнительной: отношения прошлого далеко не так просты, как может показаться.

Гипотеза превращенных форм, деформаций, перерождения – первая из тех, что позволяет хоть как-то реально объяснить, с чем мы имели дело в нашем прошлом. В некотором смысле сторонниками этой гипотезы в годы «перестройки» являлись едва ли не большинство политэкономов, которые вышли из школы Цаголова (университетской школы), из школы Кузьмина (это школа Академии общественных наук), ярославской и одесской школ политэкономии.

Часть новой генерации представителей этих школ сейчас пытается разводить тезис о том, что наше прошлое – это социализм, который был деформирован от рождения, имел *мутантный вид* (подробнее об этом ниже), дошел до стадии перерождения и вверх общество в

глобальный кризис. Как правило, в качестве причин этого называют две.

Первая – недостаточно высокий уровень развития объективных предпосылок, прежде всего производительных сил (включая человека как главную производительную силу) и культуры общества. Вторая причина достаточно тесно связана с первой и обусловлена ею: антисоциалистическая политика и идеология правящих кругов, постепенно оторвавшихся от интересов народа (попутно сразу заметим: социализм отличается от прошлых обществ прежде всего тем, что характеризуется качественным увеличением влияния политики на экономику, возрастанием так называемого «обратного воздействия»; в некотором смысле справедливо достаточно резкое утверждение: без последовательной демократии в политике развитие производственных отношений социализма вообще невозможно, а если и возможно, то только в деформированном виде).

Такова гипотеза деформаций социализма. В чем ее эвристические достоинства и недостатки?

Начнем с достоинств. Она объясняет тот кризис, в котором оказалась МСС. Деформации прежде всего – это действительно с трудом узнаваемые производственные отношения социализма: бюрократизм вместо планомерности и общественной собственности; дефицит вместо всеобщего благосостояния; всеобщая пассивность и алкоголизм вместо всестороннего развития личности; уравниловка и нетрудовые доходы вместо распределения по труду – все это и многое другое суть не что иное, как черты недавнего прошлого. Она (с точки зрения авторов) «хороша» также тем, что позволяет сохранить в некоторых моментах идею исторического развития общества по пути социализации, утверждая, что научное предвидение марксизма было справедливо постольку, поскольку у нас были какие-то кусочки социализма, хотя и изуродованные до неузнаваемости. Началось движение в направлении, предсказанном марксизмом, но одновременно в силу названных условий возникающий социализм был деформирован с момента рождения, а его ростки оказались скрученными в спираль и завязанными в морской узел; были сломаны те условия, из которых должен был и мог родиться социализм.

Чем «плоха» эта гипотеза? Во-первых, она грешит идеализмом исходя из того, что есть некая прекрасная модель социализма, кото-

рую разработали классики марксизма, а потом их критически мыслящие последователи, которую начали претворять в жизнь, но в силу ряда условий так и не смогли «доделать», хотя этой модели в реализованном виде никто нигде никогда не видел. Происходит что-то вроде идеалистического «навязывания» жизни того, что должно было бы быть, но не получилось. А почему, собственно говоря, должно?! С чего вы это взяли?! Резонное возражение, не правда ли? Во-вторых, не очень понятно, как при помощи этой гипотезы объяснить наличие существенно различающихся экономических структур в бывших «социалистических» странах. (Имеются в виду югославская, венгерская, китайская модели и, как крайний вариант административной системы, – Северная Корея.) Наконец, в-третьих, эта гипотеза практически никак не объясняет того, что с 1989 г. в странах ЦВЕ, а с 1991 г. в бывшем СССР начался отказ от социалистической перспективы общественного развития.

Теория, в соответствии с которой **семьдесят лет развития МСС – это не более чем зигзаг, ошибка истории**, – этот наиболее радикальный вариант объяснения нашего прошлого сегодня стал едва ли не общепринятым: Октябрьская революция 1917 г. была не народным восстанием, а переворотом, злокозненно учиненным большевиками, насильственной, принудительной ломкой буржуазного эволюционного развития, провозвестником которого была февральская революция. В результате 70 лет «социалистического» развития квалифицируются как тупиковый социальный эксперимент. На данной позиции стоят не только современные отечественные праволиберальные теоретики. Едва ли не сразу после октября 1917 г. ее сформулировали критики Советской власти, а затем развили правые советологи. Последние, как ни парадоксально, сошлись с отечественными апологетами в квалификации нашего прошлого как социализма. Но будучи сами апологетами (только другого, буржуазного строя) дали столь же недialeктическую и догматическую картинку социализма, только со знаком «минус». Если для адептов «коллективной мудрости КПСС» социализм был символом «добра» (плановости, благосостояния, социальной справедливости), то для адептов либерализма социализм стал символом «зла» (командная экономика, дефицит, милитаризм, подавление свободы и т.п.).

И все же надо признать, что гипотеза социализма как «империи зла», тупика имеет ряд достоинств. Она «хороша» прежде всего своим радикализмом и некоторой эмпирической достоверностью. 70 лет так называемого «социализма» показали, что тот «социализм», который мы строили и построили, был отнюдь не способен решить те задачи, на которые замахнулся и которые провозглашал. Почитайте 2-ю программу РКП(б), принятую ее VIII съездом, почитайте 3-ю программу КПСС, которая обещала к 1980 г. создать материально-техническую базу коммунизма. Сравните уровень жизни, который был типичен для СССР и развитых капиталистических стран, посмотрите на уровень НТП (если не брать космос и ВПК) – жизнь говорит: у них лучше. Следовательно, наша история – ошибка. Ошибка?

Да, такой радикально-негативный взгляд на нашу историю очень легко, но поверхностно сопрягается с тезисом, что социализм – это неудавшийся эксперимент, «зигзаг» истории.

Есть ли «минусы» у гипотезы о том, что социалистическая революция была «зигзагом» истории? Первый «минус» не имеет никакого отношения к науке. Это здоровое негодование людей, которые выросли на идейном наследии марксизма, и тех, кто за него отдал жизни. Еще раз повторим, это не имеет отношения к строгой науке, но мы не просто ученые, мы граждане, а, по словам Маркса, наука не делается без страсти. Так что когда вы будете заниматься политической экономией, мы вам советуем не забывать о том, на чьих плечах, на чьих костях мы с вами выросли. Плоха ли, хороша ли наша жизнь, но она была полита кровью и потом тех людей, которые пытались создать нормальное социалистическое общество. Это люди, которых мы лично очень глубоко уважаем. Их били все по очереди: сначала царь, потом либеральное Временное правительство и кадетствующие белогвардейцы, потом их били свои собственные НКВДешники и КГБешники, потом им приходилось ох как тяжело в годы застоя, потому что любые последовательно коммунистические, а не бюрократические лозунги, попытки проявить политическую инициативу и сказать, что Политбюро ЦК КПСС – это в основном верхушка советской бюрократии, вызывали реакцию гораздо более жестокую, чем диссидентские призывы к плюралистическому, демократическому обновлению социализма и соблюдению прав человека.

Теперь, сказав и спасши душу, «закроем глаза» на свои внутренние убеждения и попробуем посмотреть на эту теорию с объективистской точки зрения. С этой точки зрения у нее есть два недостатка («плюсы» мы уже показали). Первый недостаток – внеисторизм, который воспроизводит теоретические ошибки (а не достоинства) едва ли еще не Адама Смита, для которого буржуазная система хозяйства была первой и последней, точнее, единственной стадией общественного развития. Был, есть и будет рынок с капиталами, акциями, с тем, что капиталист получает «справедливое» вознаграждение как собственник капитала, рабочий – за его труд, землевладелец – за то, что у него есть земля, и, вообще, каждый сам за себя, один Бог – за всех (или в американском варианте – «каждый за себя, а дьявол позаботится об остальных»).

Такое понимание буржуазной действительности как венца истории и якобы «естественного» состояния человека и общества – это главный порок буржуазной (извините за старомодную терминологию) методологии, который сохраняется в этой гипотезе, ведь фактически ее авторы говорят, что социализм был не более чем нарушением традиционных норм человеческой цивилизации. Суть же исторического понимания действительности в том, что она рассматривается как система рождающихся, развивающихся и «преходящих» (отмирающих) отношений, когда одно уходит, второе появляется; на смену одному экономическому строю приходит другой, а все существующие достойны гибели. Эта методология впервые была обоснована отнюдь не марксизмом; ее развивали диалектики всех времен и народов, начиная с Гераклита Темного из Эфеса и включая, наверное, самого сильного представителя классической диалектики – Гегеля.

С этой точки зрения гипотеза о социализме как «зигзаге» истории оказывается малосостоятельной. Можно говорить, что зигзагом был вариант «социализма», характерный для нас. Но то, что на смену капитализму должно прийти новое общество с другими институтами и другими принципами экономической и общественной организации – это, вообще говоря, признается на протяжении последних столетий всем прогрессивным человечеством (в скобках заметим: ссылка на «прогрессивное человечество» в данном случае не простые слова, а апелляция к многим и многим политикам, ученым, публицистам, художникам, что же касается пророчеств «конца истории» и «смерти

коммунизма» у Фукуямы, Бжезинского и К°, то они не первые и не последние).

Однако авторы, кажется, увлеклись. Выше у нас шла речь о трех различных вариантах объяснения прошлого: как «развитого социализма»; как деформированного в той или иной степени, или «мутантного» социализма и его моделей; наконец, взгляд на социализм как на «зигзаг» истории, строй, который должен умереть (возможно, естественной смертью, хотя, по мнению иных радикалов, его надо «подтолкнуть»). Эти три варианта, три гипотезы позволяют объяснить тем или иным образом то, что происходило в нашем обществе.

Что бы мы вам предложили в качестве нашего варианта? Поскольку каждый автор претендует на знание истины в последней инстанции, позволим себе высказать... нет, конечно, не окончательную истину, а некоторую претензию на критический синтез перечисленных выше вариантов объяснения нашего недавнего прошлого. Для этого мы попытаемся взять все лучшее, что есть в различных объяснениях, и каким-то образом все это диалектически синтезировать, показав сразу продукт кризиса прежней системы – трансформационную экономику, но лишь односторонне: как «снятый» результат, а потому «истину» генезиса, функционирования и саморазложения прежнего строя.

Объективные предпосылки и первые шаги социалистических преобразований, связанных с подрывом отношений отчуждения в конце II тысячелетия, оказались существенно изменены глубоким внутренним кризисом, а затем и крахом первоначальных ростков социализма в СССР и странах ЦВЕ. В мире в 90-е годы появилась новая реальность – пост-«социалистическая». Именно в этом мировом контексте мы можем и должны рассматривать вопрос о природе той системы, которая сложилась в странах «реального социализма» в XX в.

Необходимой ступенькой для объяснения природы «реального социализма» выступает гипотеза о наличии общен исторической тенденции нелинейного заката «царства необходимости» и генезиса «царства свободы» как общей метаосновы всех конкретных изменений, характерных для XX–XXI вв. Эта гипотеза опирается на следующую посылку: противоречия II тысячелетия создали достаточные материальные предпосылки для генезиса «царства свободы». В то же время они показывают, что отмирание отношений отчуждения не может не быть длительным нелинейным интернациональным процессом. Именно его мы и обозначаем словом **«социализм»**.

Весь вопрос, однако, в том, чтобы критически развить традиционное линейное понимание социализма как всего лишь первой стадии коммунистической общественно-экономической формации (ортодоксальный «марксизм-ленинизм») или не более чем системы ценностей, которые могут частично реализоваться в рамках «пост-классического» буржуазного общества путем реформ (социал-демократия).

Если мы поднимаемся до взгляда на процесс рождения нового общества как на интернациональный глобальный сдвиг в истории человечества, то и сам процесс трансформации «плановой экономики в рыночную» или «социализма в капитализм» приобретает новые характеристики.

При таком подходе социализм может быть охарактеризован не столько как первая стадия новой общественной формации, сколько как процесс перехода от эпохи отчуждения к «царству свободы» (коммунизму). Этот переход будет включать в себя революции и контрреволюции; первые ростки нового общества в отдельных странах и регионах, их отмирание и появление вновь; социальные реформы и контрреформы в капиталистических странах; волны прогресса и спада различных социальных и собственно социалистических движений.

Нелинейность, противоречивость, интернациональность этих сдвигов составляют специфику социализма как процесса рождения нового общества во всемирном масштабе. Первоначально ростки нового общества с необходимостью будут иметь деформированный от рождения характер вследствие господства враждебной для них среды – отчуждения, характерного для классического капитализма (и принимающего еще более выпуклые формы в условиях капитализма «постклассического»), и отсутствия необходимых для них материальных предпосылок. Поэтому столь же неизбежными оказываются периоды кризиса и даже гибели этих первых ростков.

Свидетельствами всестороннего кризиса «реального социализма» стал, как уже было отмечено, не только распад этого строя в странах ЦВЕ и СССР (в основе чего лежала фундаментальная неспособность этой системы – но не социализма в научном смысле слова – обеспечить более высокую, чем капитализм, производительность труда, больший простор для свободного всестороннего развития человека), но и усиление капитала, наступление «рыночного фундаментализма» и т.п.

Причиной всего этого является прежде всего (но не исключительно – не будем забывать о глобальной гегемонии капитала) собственная природа «социализма».

Следует обратить внимание на то, что «реальному социализму» было присуще сочетание не только этих, адекватных и неадекватных движению к посткапиталистическому обществу черт, но и наличие более или менее существенных элементов собственно несоциалистических способов производства. Сочетание элементов «нового» и «старых» способов производства неизбежно в любом трансформационном социально-экономическом строе. Однако в данном случае нас больше интересует специфическое сочетание адекватных и неадекватных элементов в рамках формирования отношений «нового» способа производства.

Напомним *основные из противоречий этого строя*. В том, что касается *отношений координации* (аллокации ресурсов, формы связи производства и потребления, поддержания пропорциональности), такой неадекватной социально-экономической формой («мутацией») было господство бюрократического централизованного планирования (позволявшего эффективно перераспределять ресурсы, обеспечивавшего высокие темпы роста тяжелой промышленности и ВПК, но неадекватного для достижения конкурентоспособности на мировом рынке потребительских товаров и ответа на «вызовы» второй и третьей волн технологической революции). Этот механизм был внутренне ограничен явлениями «плановой сделки», «псевдоадминистративных цен», разьедался ведомственностью, местничеством, коррупцией и функционировал в условиях более или менее формального рынка (напомним, что в условиях «рыночного социализма» – например, в Венгрии в 70–80-х годах, – большинство цен централизованно не определялось, самостоятельность предприятий была весьма высока). В то же время в разные периоды в разных странах МСС развивались ростки низового учета и контроля, самоуправления, встречного планирования, прямой производственной кооперации предприятий и другие ростки «чистых» форм пострыночной координации.

В области отношений собственности господствовали государственная и кооперативная формы (хотя были и исключения – доминирование частной собственности в сельском хозяйстве Польши, например). Содержанием их было корпоративно-бюрократическое

отчуждение работника от средств производства и государственно-капиталистическая эксплуатация на одном полюсе, социальные гарантии (занятости, жилища, среднего уровня потребления, медицинского обслуживания и образования) и стабильность – на другом.

В сфере социальной ориентации, мотивации труда и распределительных отношений положение также было противоречивым: на одном полюсе – уравниловка, бюрократические привилегии, подавление инновационного потенциала; на другом – ростки ассоциированного социального творчества (реальный энтузиазм, коллективизм).

Отношения воспроизводства этой системы можно описать как «экономику дефицита», акцентируя при этом не только значимость ресурсных (а не спросовых) ограничений, но и наличие застойных глубинных диспропорций, слабую мотивацию НТП, наличие «безработицы на работе». В то же время эти отношения воспроизводства позволяли обеспечить радикальные структурные сдвиги при сохранении стабильности системы в целом («уверенность в завтрашнем дне»), а в отдельные периоды (20-е, 50–60-е годы) – высочайшие достижения в области науки, высоких технологий, искусства, образования.

Суть строя «реального социализма» может быть определена как тупиковый в историческом смысле слова вариант общественной системы, находившейся в начале общемирового переходного периода от капитализма к коммунизму; это переходный общественный строй, выходящий за рамки капитализма, но не образующий устойчивой модели, служащей основанием для последующего движения к коммунизму. По-видимому, эти тезисы требуют некоторых пояснений.

Заметим, что исследователю, пишущему о социализме на рубеже XX–XXI вв., трудно ответить на сильное возражение критиков, суть которого заключается в констатации кажущегося очевидным положения: никакого иного социализма, кроме того, что был в странах МСС, человечество не знает. Следовательно, у нас нет оснований считать этот строй какой-то «деформацией» (или «мутацией»).

Эта очевидность, однако, является ничем иным, как одной из классических превращенных форм, в которых только и проявляются все глубинные закономерности мира отчуждения. Ум (или, точнее, «здравый смысл» обывателя и его ученых собратьев) хочет и может видеть только эти формы, но не сущность. Между тем в нашем исследова-

нии без выделения сущностных тенденций не обойтись. Эти сущностные тенденции рождения «царства свободы», равно как и ростки социализма как интернационального процесса перехода к новому обществу, мы постарались показать выше (рождение постиндустриальных технологий и творческого труда, пострыночного регулирования, освобождения труда). *То, что эти сущностные черты рождающегося нового общества (повторим: они выделяются на основе анализа объективных процессов заката «царства необходимости» и позднего капитализма) не приобрели адекватных форм и не смогли развить присущий им потенциал прогресса (производительных сил, человека как личности), и позволяет квалифицировать прошлое наших стран как особого типа переходное общество, не сложившееся в социалистическую систему.*

Следовательно, мы можем заключить, что в странах «мировой социалистической системы» был искажен не некий «идеал» социализма. Речь идет о том, что реальная общеисторическая тенденция перехода к «царству свободы» и адекватные ей реальные ростки социализма (элементы пострыночной координации, в частности успешного планирования экономики, ассоциированного присвоения общественного богатства, социального равенства, новой мотивации труда) развивались в деформированном от рождения виде.

В момент генезиса, начиная с революции 1917 г., рождавшееся новое общество обладало потенциалом эволюции по разным траекториям (в том числе существенно отклоняющимся от пути трансформации «царства необходимости» в «царство свободы»). Особенности «среды» – уровень развития производительных сил, социальной базы социалистических преобразований, культуры населения России и международная обстановка – привели к тому, что из этих траекторий наибольшее развитие и закрепление постепенно получили процессы бюрократизации, развития государственного капитализма и другие черты, породившие устойчивую, но крайне жесткую, не приспособленную для дальнейших радикальных изменений систему.

Так сложился организм, который именно в силу наличия неадекватных социализму черт был, с одной стороны, хорошо приспособлен к «среде» России и мировой капиталистической системы первой половины и середины XX в., но с другой (по тем же самым причи-

нам) – далек от траектории движения к коммунизму, диктуемой закономерностями и противоречиями процесса нелинейного отмирания, прехождения мира отчуждения.

В результате в СССР сформировался строй, который мог жить, расти и даже бороться в условиях аграрно-индустриальной России, находящейся в окружении колониальных империй, фашистских держав (победа в Великой Отечественной войне – самый могучий тому пример) и т.п. Но *в силу тех же самых причин* этот «вид» не был адекватен для новых условий генезиса НТР, постиндустриального, информационного общества, он не мог дать адекватный ответ на вызов обострившихся глобальных проблем, новых процессов роста благосостояния, социализации и демократизации, развертывавшихся в развитых капиталистических странах во второй половине XX в.¹

У сложившегося в рамках «социалистической системы» строя *в силу его бюрократической жесткости* остался крайне узким набор возможностей, позволявших приспособливаться к дальнейшим изменениям «внешней среды». Этому строю были свойственны мощные (хотя и глубинные, подспудные) противоречия: на одном полюсе – раковая опухоль бюрократизма, на другом – собственно социалистические элементы (ростки «живого творчества народа»), содержащие потенциал эволюции в направлении, способном дать адекватный ответ на вызов новых проблем конца XX в. Но постепенно последние оказались задавлены «раком» бюрократии. В результате именно в этих, ***более благоприятных для генезиса ростков «царства свободы», условиях*** (напомним, это был период развертывания НТР, обострения глобальных проблем и т.п., бросавший все больший вызов со стороны «общечеловеческих», т.е. собственно коммунистических ценностей и норм) ***«реальный социализм» развиваться не смог***. Он захирел («застой») и вполз в кризис.

Когда «мягкая» модель социально ориентированного капитализма сменилась в 80-е годы «жесткой» и агрессивной праволиберальной, вызов рождающегося информационного общества стал практи-

¹ Одним из парадоксов этого процесса является обусловленность процессов некоторой социализации и гуманизации капитализма в 50–60-е годы не только внутренними противоречиями этой системы, но и влиянием МСС.

ческой проблемой, а внутренние проблемы «реального социализма» достигли такой остроты, которая не позволяла решить их в рамках сохранения прежнего строя, – тогда и встал выбор: либо преодоление неадекватных форм старой системы и движение в направлении к «царству свободы», либо кризис. Первое в силу названной жесткости старой системы оказалось возможно лишь путем разрушения этих неадекватных форм. А вместе с распадом бюрократического механизма, придававшего целостность строю «реального социализма», распался и сам этот строй. В результате «реальный социализм» умер собственной смертью (ускоренной, впрочем, мировым корпоративным капиталом, не перестававшим бороться с угрозой, исходившей от альтернативного ему общества).

Итак, повторим: «реальный социализм» – тупиковый в историческом смысле слова вариант общественной системы, находившейся в начале общемирового переходного периода от «царства необходимости» (в частности, капитализма) к «царству свободы» (коммунизму); это переходный общественный строй, выходящий за рамки капитализма, но не образующий устойчивой модели, служащей основанием для последующего движения к коммунизму.

Неустойчивость «реального социализма» определялась не только тем, что в нем соединяются разнородные социально-экономические элементы, а выбор моделей перехода зависит прежде всего от внеэкономических факторов (как в любом переходном строе). Само существование этого строя, связь составляющих его разнородных элементов определялись в большей степени внеэкономическими факторами, нежели факторами естественно-исторического процесса трансформации одной социально-экономической системы в другую, в силу недостаточного развития объективных предпосылок для такой трансформации.

В то же время эта система впервые в истории человечества в массовом масштабе генерировала ростки ассоциированного социального творчества («живого творчества народа») и идеальный образ (теоретико-художественный идеал) будущего, коммунизма (теория социализма и советская культура, как идеальные прообразы будущего, были именно так восприняты практически, в реальном образе жизни большинством населения).

4.2. Векторы и этапы трансформаций

4.2.1. Векторы трансформационных экономик

В условиях неустойчивого развития, мозаичности социально-экономического пространства и нелинейности хода времени, определяющего влияние неэкономических факторов, *будущее трансформационной экономики не может не быть поливариантным* в качественно большей степени, чем для стабильных хозяйственных систем.

Для трансформационных экономик сегодня потенциально открыт широкий спектр перспектив. Наиболее вероятный путь для большинства стран экс-СССР – эволюция по направлению к зависимой, все более отстающей экономике, образующей одну из подсистем глобального капитализма. Для ряда стран ЦВЕ реальна надежда попасть в круг среднеразвитых систем, интегрированных как низшее звено в «первый» мир. Для Китая и Вьетнама сохраняется вероятность развития в течение неопределенного срока рыночной модели «реально-го социализма».

Содействие или противодействие движению в том или ином направлении в силу вариативности развития трансформационных экономик и существенной роли неэкономических детерминант определяется при этом не столько реальными социально-экономическими возможностями, потенциалом тех или иных объективно возможных моделей, сколько соотношением общественно-политических сил и других неэкономических факторов, с одной стороны; силой инерции прошлого в динамике той или иной системы – с другой.

Определение конечного пункта перехода как поливариантного (т.е. отказ от идеологической заданности в понимании трансформации как перехода к рынку) требует определения основных векторов перехода.

В трансформационной экономике каждой страны пересекаются **четыре основных вектора**: (1) постепенное умирание (как естественное, так и искусственное) «реального социализма»; (2) генезис отношений позднего капитализма (но в подавляющем большинстве случаев, как будет показано ниже, в виде зависимой периферийной модели); (3) возобновление пережитков добуржуазных отношений, порождаемых реверсивным ходом истории; и (4) тенденции социали-

зации и гуманизации общественно-экономической жизни как фундаментальной черты эпохи рождения царства свободы.

Первая тенденция знаменует собой устойчивое, но *постепенно отмирающее присутствие в трансформационной экономике отношений «реального социализма»*.

Вторая тенденция, представляющая собой *рождение специфических форм позднего глобального капитализма* (который лишь весьма условно может быть назван слишком простым для него именем «регулируемая рыночная экономика»), есть процесс одновременно *эндо- и экзогенный*. Их порождают не только специфика разлагающегося прошлого, но и общемировая атмосфера глобальной гегемонии корпоративного капитала, скрывающаяся за формой рынка. (Одной из наиболее жестких форм этой двойственности является, в частности, борьба компрадорских и державных тенденций в социально-экономической жизни России и многих других стран.)

В то же время, несмотря на наличие некоторых объективных границ (также эндо- и экзогенных), перед трансформационными экономиками есть выбор будущего. Это широкий спектр моделей по шкалам «развитости» стран (типу включения в глобальную экономику), меры регулируемости и социализации экономики и демократизации общества и т.п.

Более того, на наш взгляд, можно утверждать, что *разные трансформационные общества и их подсистемы* – регионы, сферы, секторы (например, малый бизнес) *будут характеризоваться генезисом различных типов* более или менее развитых рынка и капитализма. Эти различия касаются социально-экономического времени и пространства. Возможен генезис отношений, типичных для XVIII, XIX или конца XX в., для Швеции или США, развитых стран «третьего» мира. Так, «оптовые» рынки на стадионах России больше всего напоминают пережиточные формы рыночных отношений эпохи позднего средневековья, финансовые «пирамиды» – пародию на фиктивный капитал конца XIX в., а российский «Макдоналдс», в котором работники получают в 10 раз меньше, чем в США, – это уже «мутантная» форма глобальной гегемонии вполне современного капитала.

Третья тенденция – *возрождение в ряде стран с трансформационной экономикой добуржуазных отношений* – связана с феноменом реверсивного хода истории. Последний, в свою очередь, по-

рождается спецификой полураспада «реального социализма»: частичное разрушение старой системы экономических отношений при крайне замедленном рождении новой приводит к образованию потенциально «пустого» (в социально-экономическом смысле, т.е. такого, где нет сильных базисных детерминант общественной жизни) социального пространства. *Частичность* же (незавершенность, фрагментарность) *разрушения* «реального социализма» в странах, где он был прочно укоренен (прежде всего – России и других странах СНГ), *приводит к тому, что в них сохраняются прежде всего его деформации* (связанные с авторитарно-бюрократическим вырождением социалистических тенденций); *ростки же социализма как такового гибнут в первую очередь.*

Освобожденные от сдерживавших их элементов «царства свободы» старые формы бюрократического господства не позволяют развиваться на этом потенциально «пустом» месте ни новым росткам царства свободы, ни классическим отношениям глобального капитализма (в том или ином виде последнего – от «шведской» до «индийской» модели).

В результате эта «пустота» заполняется тем, что меньше всего противоречит авторитарно-бюрократической системе экономикополитической власти, а именно отношениями, напоминающими позднефеодальные системы эпохи их разложения и то сочетание авторитарно-бюрократических методов регулирования социально-экономической жизни с отношениями позднего капитализма, которое свойственно для развивающихся стран.

Наконец, **четвертая тенденция**, определяющая конкретные черты и закономерности трансформационной экономики, – это всемирный (в пространстве) и общецивилизационный (во времени) **нелинейный процесс социализации и гуманизации**. Он составляет **глобальный контекст** трансформаций в узком смысле слова, происходящих в пост-«социалистических» странах.

В самом деле, при переходе к обществу, где доминирующую роль будет играть не материальное производство, а созидание культуры (образование, воспитание, наука, искусство, рекреация), где главным ресурсом становится творческий, инновационный потенциал работника, где экологические проблемы приобретают первостепенное значение, вводя не только жесткие ограничения, но и новые цели для экономического роста, – в этом мире степень регулируемости и соци-

ализации экономики не может не расти, хотя этот рост и носит сугубо нелинейный характер.

Таким образом, *трансформационная экономика может быть охарактеризована как поле противоречивого пересечения двух процессов: трансформации «реального социализма» в различные модели капитализма (скорее всего, внешне сходные с тем или иным типом, свойственным развивающимся странам) и одновременного накопления в мире элементов качественно нового социального состояния*. Соответственно можно говорить о трансформационной экономике в двух смыслах. Во-первых, о *трансформационной экономике «в узком смысле слова»* – о генезисе капитализма в процессе разложения «реального социализма». Во-вторых, о *трансформации «в широком смысле слова»*, составляющей всемирный исторический контекст для экономической трансформации в странах бывшей «соцсистемы» (напомним нашу базовую гипотезу: ныне, на рубеже тысячелетий, весь мир находится в начале перехода к новому качеству общественного развития – царству свободы).

Для трансформационных (в узком смысле слова) социально-экономических систем в целом оказывается характерным присутствие *реверсивного движения в историческом времени*, когда ростки перехода к новому качеству общества (прежде всего постиндустриальные технологии, ростки креатосферы, элементы социального освобождения) свертываются, замещаясь гипертрофированным развитием в этой «пустоте» архаических для конца XX – начала XXI в. социально-экономических форм. Тем самым процесс развертывания отношений глобального капитализма в странах «второго» мира в последнее время идет скорее экстенсивными, чем интенсивными, путями, и, повторим, возрождая многие архаические формы.

В результате *за видимостью генезиса (восстановления) современных форм капитала в этих системах скрывается процесс постепенного развертывания деформированной капиталистической системы, основанной на соединении архаических капиталистических (и даже добуржуазных) отношений с современными формами «позднего» капитализма*.

Прежде чем говорить о моделях (типах) трансформационных (в узком смысле слова) систем, остановимся коротко на характеристике этапов трансформации.

4.2.2. Этапы трансформаций

Этапы эволюции трансформационной экономики «в узком смысле слова» могут быть выделены на основе анализа трансформации одной системы производственных отношений и институтов в иную.

1. «Подготовительный» этап, на протяжении которого происходит спонтанное («подпольное») нарастание процессов саморазложения старой системы при явных или скрытых попытках ее реформирования без изменения сущности. Он заканчивается тем, что системный кризис старой системы проявляет себя как экономический и социально-политический кризис. В СССР этот этап занял 1985–1991 гг. (в Польше – 1980–1989 гг., в Венгрии – 1968–1988 гг.).

2. Этап «входа» в трансформационную несбалансированность характеризуется активными институциональными преобразованиями, призванными привести к качественной (революционной) трансформации производственных и иных социальных отношений, разрушением старых и слабостью новых регуляторов экономической динамики и сбалансированности. Его типичные черты – дисбаланс и неустойчивость экономики при смене объективных критериев экономической эффективности (например, перехода от ориентации на натурально-вещественные критерии к ориентации на критерии финансовой сбалансированности и т.п.).

На этом этапе отсутствует сложившийся механизм самовоспроизводства производственных отношений (и «старых», и «новых») на собственной основе; главным детерминантом воспроизводства оказываются внеэкономические факторы. Соответственно в условиях, когда эти факторы адекватны объективной логике трансформации, возможен ускоренный (хотя, как правило, и диспропорциональный) рост (СССР 20-х годов, КНР и Вьетнам 80–90-х годов), а когда неадекватны – кризис и спад (Россия 90-х годов и большинство других стран МСС в начале 90-х годов). По этой причине малообоснованным выглядит получивший широкое распространение взгляд на экономический кризис как на неизбежную «цену» трансформации. И теоретически, и практически переход мыслим без трансформационного спада (однако в рамках определенных моделей трансформации такой спад является объективным, неизбежным явлением).

При благоприятных неэкономических факторах этот этап может завершиться относительно быстрым переходом к 3-му при относительно неглубоком кризисе или выходом на дорогу «экономики для человека» (данный – оптимальный с точки зрения авторов – сценарий маловероятен и будет охарактеризован ниже); при неблагоприятных – может быть законсервирован, привести к политическим (а то и военно-политическим) катастрофам или (меньшее из зол) перерасти в 3-й, но медленно и в условиях сохраняющегося кризиса.

3. Этап «выхода» из трансформационной несбалансированности характеризуется постепенным завершением создания институциональной базы для воспроизводства новой системы производственных отношений на собственной основе (отчасти этот процесс может быть описан как завершение приватизации, либерализации и стабилизации). Он может быть достаточно продолжительным и начинаться переходом от кризиса к росту (Польша, Венгрия, Республика Чехия, Словакия после 1993–1994 гг.) или переходом трансформационного спада в затяжную депрессию (Россия, Украина после 1995–1996 гг.) в зависимости от стартовых предпосылок и неэкономических факторов. Реальный процесс экономической трансформации, кроме того, может включать обратный переход от 3-го ко 2-му этапу или (при маловероятном сценарии реализации модели «экономики для человека») выход на дорогу глобальных системных преобразований в направлении постиндустриального общества (но это уже проблемы перехода «в широком смысле слова»).

4. Этап завершения трансформации характеризуется становлением устойчивого воспроизводства «новой» системы производственных отношений (как правило, той или иной модели зависимого капитализма) на собственной основе при сохранении в ее недрах «пережитков» старой, значимых до такой степени, что они предопределяют наличие особых воспроизводственных закономерностей (*можно предположить, например, что в начале XXI в. сложится пост-«социалистический» тип стран «третьего» мира со специфической моделью периферийного капитализма*). В случае реализации модели «экономики для человека» этот этап будет периодом не завершения экономических преобразований, а развертывания глобальных изменений в основах общества, но это уже область гипотез.

4.3. Типы трансформационных экономик

В результате проведения более или менее радикальных преобразований в первые годы реформ на пост-«социалистическом» экономическом пространстве сложились достаточно устойчивые модели трансформаций.

Опираясь преимущественно на закономерности 2-го и 3-го этапов перехода, относящиеся к собственно трансформационной экономике, выделим *основные модели перехода* (рис. 2).

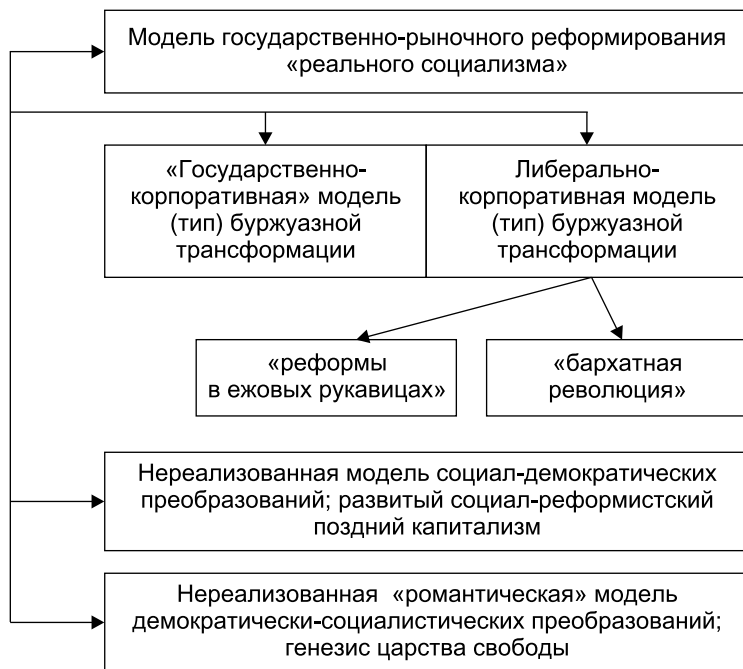


Рис. 2. Модели трансформации

Ниже будет дана лишь обобщенная систематизация базовых моделей (типов), отражающих описанные выше закономерности.

Принципом систематизации (как и в случае с систематизацией самих закономерностей трансформации) станет соединение исторической (временной) последовательности генезиса моделей трансформации с логическим обобщением моделей трансформационной экономики, выстраиваемых по принципу глубины изменений в исходной системе экономических отношений (в каждом из основных блоков экономической системы: аллокация ресурсов, отношения собственности, социальные аспекты, воспроизводство). Названия моделей достаточно условны (ибо не устоялись в науке) и призваны указать на важнейшие качества господствующих в рамках данной модели экономических отношений, но еще не на результат ее развития. Доминирующее ныне в экономической теории разделение моделей исключительно по признаку скорости (радикальности) шагов по либерализации экономики представляется крайне ограниченным, ибо соединяет в рамках одной модели страны с качественно различными типами трансформаций и акцентирует внимание отнюдь не на определяющих факторах перехода.

Модель государственно-рыночного реформирования «реально-го социализма» возникла как исторически первая и является сейчас (в существенно более продвинутом по пути либерализации виде, нежели в Югославии или Венгрии 70-х годов) чуть ли не единственным примером успешного, с экономической точки зрения, реформирования прежней системы (Китай, Вьетнам).

Отличительные черты этой модели: ограничение качественных изменений определенным сектором экономики при *постепенном* отмирании ряда экономических отношений «старой» системы и собственных ей глубинных основ воспроизводства; доминирование инерционности, постепенности изменений; развитие рыночных, капиталистических начал преимущественно на собственной основе, а также за счет реформирования, а не разрушения прежней системы; стремление к кооперации с глобальным капиталом без подчинения последнему.

Конкретизируем: господствующим способом координации (аллокации ресурсов) продолжает оставаться централизованный бюрократический контроль государства, доминирующий как над рыночным саморегулированием, так и над локальным монополистическим регулированием; собственность остается преимущественно под госу-

дарственно-корпоративным контролем при широкой экспансии (преимущественно на собственной основе) прежде всего мелкой частной (а не частно-корпоративной) собственности и совместных предприятий; социальные ориентиры сводятся к умеренному консьюмеризму и патерналистской модели социальной защиты и т.п. В зависимости от исходной социально-экономической модели, уровня развития и структуры экономики, а также социальной ситуации, качества институционально-политической системы и других неэкономических факторов эта модель может обеспечивать быстрый рост (Китай) или стагнацию (СССР конца 80-х годов).

С методологической точки зрения она характеризуется доминированием первого вектора трансформационного процесса (самореформирование прежней системы) при относительной слабости второго (либерализация и экспансия рыночных, буржуазных отношений), третьего (добуржуазные формы, всегда широко распространенные, например, в Китае, в годы реформ были скорее потеснены) и особенно четвертого (тенденция социализации и гуманизации экономики). Вторая и последняя тенденции, кроме того, развиваются в рамках этой модели в превращенной бюрократически-патерналистской форме.

Данный тип трансформационных процессов привел к началу XXI в. к образованию быстро растущего, но внутренне крайне противоречивого организма, для которого характерно значительное напряжение экономических диспропорций. Свойственные любой разновидности рыночного подвида «реального социализма» центробежные тенденции, процессы экспансии рыночных и эрозии социалистических начал в социально-экономической жизни, «обуржуазивание» номенклатуры (последнее рождает в этом правящем слое бюрократии могучие импульсы к превращению власти в собственность и капитал с последующей жестокой борьбой на развалинах бюрократической пирамиды за передел этого богатства) – все это создает серьезные угрозы кризиса данной модели и ее трансформации во вторую.

Вторая – *«государственно-корпоративная» модель буржуазной трансформации* – характеризуется во многом сходными чертами, за исключением одного важнейшего пункта: она предполагает не реформирование «социализма», а его демонтаж и выход с самого начала на

траекторию буржуазной эволюции, идущей по пути мучительного рождения державного типа периферийного капитализма. При этом соответственно происходит качественно более радикальное перераспределение экономической власти, контроля и собственности от центральных партийно-государственных структур к отдельным участвующим корпорациям.

В России теоретическим обоснованием формирования этой модели служит довольно противоречивая смесь концепций, так или иначе связанных с идеей качественного своеобразия пути, по которому развивается страна, с добавлением неокейнсианских (если говорить об экономике), мутантно-социалистических (в области социальной защиты) и православно-государственнических (в области идеологии) воззрений. При кажущейся разнородности этих установок ныне они образовали некую достаточно целостную концептуальную базу, имеющую серьезные эмпирические основания.

Суть этой концепции – акцент на действительном своеобразии России как социума, во-первых, лежащего на стыке Востока (с его традициями общинно-государственнической «азиатской» социально-экономической и духовной жизни) и Запада (ориентированного на рынок, частную собственность и либерализм), и, во-вторых, прошедшего через 70 лет «социализма», базировавшегося на всеобщем огосударствлении общественной жизни. Для такого общества весьма обоснованным выглядит тезис о государстве как о чем-то большем, нежели политический институт, а именно – исходном пункте и результате единства народа–нации–экономики. Соответственно именно государство в рамках такой модели превращается вдемиурга (а не просто выразителя) интересов народа, которому подчиняются интересы нации (они фактически исчезают как самостоятельные социальные феномены и унифицируются в понятии «российская нация-государство») и отдельных граждан.

Безусловно, концептуальная установка «государственников» представлена выше в несколько заостренном виде: большинство адептов этой модели имеет более «мягкие» взгляды, соединяя в той или иной пропорции государственничество и либерализм (что наиболее характерно для директорского корпуса, а также для значительной части ученых-экономистов, разделяющих в целом эти воззрения) или госу-

дарственничество и «социализм» (что наиболее типично для «рядовых» сторонников идеи и ряда политических лидеров государственничества).

Каковы же основные слагаемые корпоративно-государственной модели? Опишем широко и постоянно предлагаемый в России и других странах СНГ *«градуалистский»* вариант (постепенные рыночные реформы при сохранении большой роли государства).

Исходя из статуса государства как ведущего звена национально-государственной стратегии (в данном случае определение субъекта стратегии как нации-государства весьма значимо) и признавая в то же время целесообразность использования в России ряда либеральных ценностей (прежде всего рынка и частной собственности), государственники строят свою стратегию в экономике как цепь «мягких», постепенных реформ, направленных на частичную либерализацию экономики при сохранении в ней ведущей роли государственных начал. В области реформы отношений собственности это предполагает доминирование не столько госсектора (от этого часть государственных отказывается), сколько государственно-корпоративного содержания отношений собственности, как бы «пронизывающего» ее различные формы. Например, это могут быть контролируемые чиновниками и директорским корпусом акционерные или коллективные предприятия, жестко контролируемый государством или корпорациями частный бизнес и т.п. В развитии рыночных отношений предлагается та же стратегия, предполагающая некий синтез неокейнсианства с моделями рыночного социализма: постепенная либерализация цен, сильная государственная денежно-кредитная, налоговая, структурная и т.п. политика, программирование экономического развития государством.

Наконец, завершает это здание патерналистская социальная политика в духе социал-демократических концепций, перенесенных на российскую почву: на место самоорганизации трудящихся через профсоюзы, жителей – через органы местного самоуправления и т.п. ставится социальное государство. Заменяется тем самым «всего лишь» субъект и объект социальной защиты: на место самоорганизации индивидов приходит организация чиновников, на место активных граждан – пассивные объекты государственного патернализма, ожидающие подачек от властей.

И все же главным отличительным пунктом стратегии государственныхников является не экономика, а геополитика России. Она предполагает сохранение статуса России (а в перспективе и более широкого государства, образуемого на территории бывшего СССР) как сверхдержавы, ориентированной на развитие своего военно-промышленного потенциала и имеющей на этой основе определенные преимущества в сфере внешнеэкономических и внешнеполитических отношений. В области собственно экономической ключевым пунктом становится политика протекционизма и защиты внутреннего рынка вплоть до монополии внешней торговли по ряду товаров и услуг (в экстремистских вариантах – полностью). Фактически предлагается либо вновь «закрыть» Россию, либо (в случае умеренного государственничества, скрещенного с либерализмом) открывать ее по образу и подобию то ли Петра I, то ли тех Новых индустриальных стран, кто начал с создания «тепличных» условий для отечественного производства и бизнеса, прежде чем выходить на мировой рынок.

Вырастая, как и либеральная модель, из противоречий предшествующей системы, усугубленных политикой «шока без терапии» первых лет реформ, геополитическая и социально-экономическая стратегия государственников имеет серьезную социальную базу в современном российском обществе. Прежде всего это та часть прежней бюро- и технократии, кто (в отличие от своих более циничных сотоварищей из либерального лагеря) не утратил прежнего патерналистского настроения, растущего еще аж из мутантного государственно-бюрократического «социализма» брежневской поры. Важной опорой этой тенденции становится и та часть служащих по найму, кто сохранил традицию доверия «хорошему начальнику», радующему за державу (как правило, старшее и среднее поколение живущих в небольших городах-заводах рабочих и служащих, отчужденных от творческих функций в труде и не имеющих возможности и/или желания заняться бизнесом). Наконец, в последнее время опорой государственников становится часть отечественного бизнеса, преимущественно ориентированного на производственную деятельность и слабо связанного с внешним рынком.

Результат реализации социально-экономического и геополитического курса государственников можно только предполагать, исходя из опыта некоторых других стран.

Здесь, как правило, ссылаются на весьма успешный эксперимент по скрещиванию государственных основ экономики с частной собственностью и рынком, проводимый вот уже более десятилетия в Китае (см. гл. 15 и 25). Экономико-статистическое сопоставление опыта стран ЦВЕ и Китая, с точки зрения возможности их использования в России, показывает однозначное преимущество второго. В то же время скептики справедливо указывают, что Китай реализует государственническую модель в условиях перехода от преимущественно аграрного к достаточно примитивному (по масштабам рубежа XXI в.), «отверточному» промышленному производству; в России же ситуация существенно иная. Вместе с тем, кроме опыта Китая, имеется еще и опыт Беларуси, где политика второй половины 90-х годов (весьма приближенная к стандартам «государственников») привела к более позитивным экономическим результатам, чем в России.

С содержательной точки зрения мы бы охарактеризовали государственническую линию как «охранительную», по сути дела консервирующую ряд черт прошлого с целью предотвращения катастрофы при ускоренном переходе к либеральному порядку. В то же время стратегически эта модель предполагает постепенную трансформацию нашего Отечества в «цивилизованную» (построенную на смеси либеральных и социал-демократических ценностей) страну со значительной российской спецификой. Иными словами, предлагается в конечном итоге (и вопреки исходной методологии) выйти на специфическую для России дорогу, по которой мы неспешно движемся к... все той же либерально-буржуазной цели, имея, может быть, несколько большие (в силу задействования специфических национальных качеств) шансы в конце концов оные развитые страны догнать, не проваливаясь в столь глубокий, как у либералов, кризис, но при этом консервируя массу других негативных свойств (особенно в области прав человека и других гуманистических ценностей) государственнической концепции.

Суммируя, можно сказать, что в этой модели в области координации (аллокации ресурсов) рыночные механизмы саморегуляции не подавлены полностью корпоративным контролем крупнейших монополий и государства; права собственности, будучи (как и в предыдущей модели) отчуждены от трудящихся, концентрируются в большей степени в руках частных корпораций и предпринимателей; для нее

патернализм в социальной сфере гораздо в меньшей степени характерен, чем для предыдущей модели. В зависимости от того, насколько структура экономики, менталитет граждан и традиции, институциональная среда приспособлены для либерально-рыночных реформ, а также от господствующих методов преобразований эта модель может сопровождаться более или менее глубоким и продолжительным трансформационным кризисом и более или менее активным оживлением.

Либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации характеризуется существенно иными доминантами той же по сущности (буржуазно-корпоративной) эволюции.

Как уже было отмечено, эту модель весьма противоречиво, но упорно пыталась реализовать в первой половине 90-х годов правящая политическая элита России. Но ее основы существенно глубже, чем политическое господство ее адептов.

По сути дела, она базируется на общемировой и в настоящее время господствующей (хотя, по мнению авторов, эпоха этого господства близится к закату, чем-то напоминая императорский Рим) либеральной системе общественной организации. Соответственно для России реализация этой модели оказывается прямо сопряжена с реализацией стратегии «возврата в лоно мировой цивилизации».

В качестве концептуальной основы стратегии может рассматриваться известный тезис о «конце истории», авторы которого прокламируют традиционные западные ценности как абсолютную и окончательную точку исторического развития. Рынок, частная собственность и ее производные, индивидуализм частного экономического человека и соответствующие этому мораль и идеология становятся внеисторическим ориентиром для всякого общества, под который подстраивается (возможно, с некоторой спецификой) любая нация, любое государство, любой народ.

Фактически эта модель увековечивает сложившееся в настоящее время и довольно устойчиво воспроизводящееся разделение мира на развитый «Север» (обеспечивающий высокий уровень благосостояния для 2/3 своих жителей за счет монополизации высоких технологий и использования 20% населения Земли 80% ее ресурсов) и все более отстающий «Юг» (превращающийся в экологическую свалку планеты, рассадник «локальных» войн, резервацию нищеты, преступности и неквалифицированного труда).

В каком качестве Россия должна войти в это цивилизованное мировое сообщество при условии реализации праволиберальной модели?

Прежде чем ответить на этот вопрос, рассмотрим основные ее слагаемые.

В области экономических реформ данная стратегия в точном соответствии с ее методологией предполагает ускоренное движение к некоторому априори заданному нормативному состоянию, определяемому главным образом на основе заимствования зарубежного опыта. Это нормативное состояние обосновывается соображениями существенно более глубокими, чем западническая идеология правящих кругов: в ее основе мировой опыт и, в частности, достижения стран, в чем-то сходных с Россией по масштабам экономики (США), природно-климатическим условиям (Канада) или даже историческим предпосылкам (Финляндия).

Основные слагаемые экономической реформы в рамках этой стратегии хорошо известны: ускоренная приватизация, либерализация цен и другие шаги к свободному рынку товаров, капитала и рабочей силы. Государство сохраняет за собой функции регулирования денежно-финансовой сферы и обеспечивает (насколько это возможно в рамках антиинфляционной монетаристской политики) минимальную социальную защиту нетрудоспособных. Структурная перестройка экономики, научно-технический и социальный прогресс, преодоление кризиса достигаются за счет механизмов саморегуляции рыночной экономики.

В области национально-государственной политики эта либеральная доктрина достаточно последовательно продолжает ту же методологию. Общая установка на превращение государства в гаранта успешного частного предпринимательства (национального или международного – в зависимости от того, кто сумеет захватить доминирующее положение на рынке) обуславливает позицию либералов по основным аспектам этой проблемы.

Исходным пунктом этой политики было разрушение СССР, поскольку в этом были заинтересованы основные субъекты либеральной политики: и новая генерация номенклатуры (ей надо было отстранить от власти «отцов», окопавшихся на общесоюзном уровне), и новая буржуазия (она была еще достаточно слаба и мелка для того,

чтобы получить контроль над общесоюзными монополиями), и наши зарубежные «опекуны» (их заинтересованность в распаде второй «сверхдержавы» очевидна). Гораздо более существенно, однако, то, что в распаде СССР были заинтересованы и народы республик, входивших в состав Союза, чье национальное достоинство подавлялось предшествующей системой. Интересы части «низов» и «верхов» совпали в вопросе формирования национально обособленных рынков и государств, и «процесс пошел»...

Однако он «пошел» в условиях конца XX, а не начала XIX в. и поэтому очень быстро изменил свое направление. Господствующее положение в России занял ориентированный на посредничество компрадорский капитал, что обусловило активную поддержку фритредерской политики властей по отношению к Западу. В то же время национальный капитал и бюрократия республик в составе России оказались недостаточно сильны, а реальная интеграция экономик и народов достаточно мощна, чтобы обусловить «зависание» России на полпути между сепаратизмом и унитаризмом.

Столь же логично изменилась и позиция либералов по отношению к партнерам по экс-СССР. На смену добровольному «разводу» приходит политика имперской борьбы за сферы влияния, рынки и сырье. А в этой политике, как известно, все средства хороши, если есть сила. Глубочайший кризис в России и относительная сила бывших республик СССР вместе с регулирующей ролью мировых держав, не заинтересованных в усилении геополитического положения России, пока останавливают имперские порывы российских либералов, однако правое крыло этого лагеря постоянно мечтает о восстановлении России в границах то ли 1985, то ли 1913 г.

Во внешнеэкономической стратегии, как уже было отмечено, либеральный курс характеризуется ориентацией на создание условий, максимально благоприятствующих развитию компрадорского капитала, базирующегося преимущественно на экспорте сырья и импорте престижных потребительских товаров, а также финансовых трансакциях. Представляющая интересы этой экономической силы правящая элита находится к тому же в идеологической и политической зависимости от истеблишмента ведущих мировых держав. В то же время эта прозападная ориентация все более ослабляет отечественную бюрократию и не слишком выгодна новому типу капитала, занимающе-

му все более значимое положение в отечественной экономике, – специфическим финансово-производственным корпорациям (см. гл. 10 и 12), появляющимся в результате концентрации приватизируемого и «самостоятельно» возникшего капитала. Эта сила составляет социальную базу либерализации и постепенно вытесняет полукриминальный мелкий и полугосударственный крупный капитал первых лет либерализма. Она требует иной внешней стратегии, ориентированной если не на соперничество с G-7, то уж по меньшей мере на агрессивную внешнюю политику, позволяющую использовать военную силу там, где не хватает экономической мощи. Именно в этом направлении будет двигаться отечественный либерализм, если он останется у власти.

Последствия реализации либеральной стратегии в 90-е годы хорошо известны: это углубление социально-экономического кризиса, ухудшение и без того незавидного геополитического положения России. Что в перспективе?

Оптимистический вариант, на который рассчитывают авторы этой модели, – перспектива Новых индустриальных стран, может реализоваться лишь при условии консолидации большинства членов общества вокруг нее. Поскольку демократически это недостижимо, то потребуются авторитарная политическая власть. В результате мы в лучшем случае через 7–10 (а скорее всего 10–15, как в воспеваемой иными либералами пиночетовской Чили, где уровень реальной зарплаты лишь к 1989 г., т.е. через 15 лет после прихода к власти этого праволиберального диктатора, достиг докризисной величины) лет кризиса и нищеты получим возможность встать на дорогу «Новых развивающихся стран», постепенно догоняя развитые, убежавшие к этому времени далеко вперед.

Пессимистический вариант – это все большая «thirdworldisation» страны, превращение ее в пародийную смесь черт средне- и слабо-развитых стран: та же пропасть между нищетой десятков миллионов и богатством узкой группы лиц, в большинстве своем привязанных к деятельности ТНК, только при этом гораздо больший ВПК и более отсталый потребительский сектор.

Суммируем основные черты этой модели. Для нее характерно абсолютное доминирование локального монополистического контроля и регулирования в области координации (аллокации ресурсов) при

сохранении значимых мутаций плановой системы (прежде всего государственного патернализма) и развитии добуржуазных (натуральное хозяйство, клиента, клановость) форм, различных мутаций корпоративно-капиталистической собственности и предельная степень развития корпоративной конкуренции (столкновения кланов, элит и т.п.). При слабости институциональной системы и центральной власти эта модель неизбежно будет двигаться по пути кризиса и стагнации. Социальные цели реализуются в этом случае только как минимальные подачки трудящимся и населению с целью сдерживания социальной напряженности или массовой поддержки того или иного из кланов.

В рамках этой модели заметно проявляется третий вектор трансформации (возрождение добуржуазных отношений). В наименьшей степени и в крайне деформированных формах пробивает себе дорогу четвертый вектор (социализация и гуманизация как генеральная тенденция мирового трансформационного процесса). Весьма значимый второй вектор (либерализация) развивается в деформированной корпоративной форме.

Она может иметь ряд подвидов, формирующихся вследствие существенных различий в методах реформ. В случае *«бархатной революции»* качественные и революционные по содержанию изменения (либо в форме «шоковой терапии», либо в градуалистской форме) осуществлялись и осуществляются при наличии институциональных и социально-политических предпосылок, в большей степени на практике (но не в лозунгах лидеров) ориентируясь на принципы «социального рыночного хозяйства», нежели на государственно-патерналистские или праволиберальные установки. Отношения собственности также преобразуются с несколько большей дисперсией прав собственности среди населения (купонная приватизация в Чехии, например), хотя доминирование корпоративно-капиталистической собственности является типичным и для этой модели.

При определенной стабильности институционально-политической системы и мощной поддержке «реформ» со стороны глобального капитала, стремящегося «проглотить» экономики второго мира (типичный пример – прощение долгов в десятки миллиардов долларов Польше), эта модель характеризуется относительно неглубокой (по сравнению с Россией, например, но катастрофической по сравнению

с «обычными» кризисами второй половины XX в. в Западной Европе) стагнацией; при неблагоприятных неэкономических факторах она может приводить к такому же обвалу, как и более жесткие модели.

Типичные для трансформационной экономики закономерности (в том числе мера «мутации» рождающихся буржуазных отношений) в рамках этого подвида проявляют себя как бы в «приглушенной» форме вследствие наличия рыночных традиций (довоенное буржуазное прошлое и модель «рыночного социализма» 70–80-х годов), менее напряженных диспропорций, близости и мощи финансового, политического, культурного и т.п. влияния западноевропейской модели рыночного хозяйства и других факторов. В рамках модели в наибольшей степени (из числа осуществленных на практике путей трансформации в странах бывшего «социалистического лагеря») реализуется общецивилизационная тенденция гуманизации и социализации экономической жизни, но даже в этом случае она остается подчинена господству либерально-корпоративной модели буржуазной трансформации.

Эта модель может осуществляться и в условиях, не адекватных для быстрого перехода к либерально-буржуазным отношениям. Неадекватность может проявиться со стороны структуры экономики, институциональной системы, менталитета населения, социально-политической обстановки и т.п. В этом случае попытка применить методы «шоковой терапии» оборачивается не «бархатной революцией», а *«реформами в ежовых рукавицах»* – непоследовательными и противоречивыми попытками осуществить «шок» при помощи сколь угодно жестких (в том числе волюнтаристски-бюрократических) методов.

Выбор последних и их «жесткость» при этом предопределены «сопротивлением среды», отторжением экономикой и населением радикальных буржуазных преобразований. Для этого подвида третьей модели типичными чертами являются неспособность и одновременно стремление любой ценой обеспечить одномоментное и административное (по методам реализации) разрушение прежней системы бюрократического централизованного планирования и «внедрение» рынка, а также ускоренную передачу государственности в руки частных лиц, обладающих достаточными капиталами и/или административной властью. Эти методы ориентированы на достижение «точки невозврата» (создание буржуазной рыночной модели) как самоцели,

за реализацию которой общество обязано заплатить любую потребляющуюся экономическую и социальную цену.

В этих условиях деформации («мутации») возникающего капитализма оказываются (вопреки намерениям реформаторов, но вследствие объективных причин) максимальны. Так, рыночную саморегуляцию существенно стесняет «корпоративный контроль» и монополизм при разрушении государственного регулирования и превращении его в один из видов локального контроля; частная собственность становится по своему содержанию корпоративно-номенклатурной; экономика развивается по асоциальному пути, а «финансовая стабилизация» оказывается прямой дорогой в стагфляционную ловушку. Естественно, что в этих условиях происходит весьма значимое возрождение добуржуазных отношений.

Можно заметить, что в таких условиях попытка осуществить либерально-корпоративную модель буржуазной трансформации приводит в силу объективных ограничений, накладываемых реальными социально-экономическими предпосылками, к превращению ее (как, например, в России второй половины 90-х годов) в нечто более близкое к государственно-корпоративной модели.

* * *

В конкретной социально-экономической обстановке конца XX – начала XXI в. уже практически невозможно однозначно свести экономику определенной страны к одной из описанных выше моделей трансформации. С некоторой долей приближения мы можем утверждать, что Китай находился на полпути от первой к второй; Польша, Чехия и Венгрия оставались в русле первого подвида третьей; Болгария, Румыния, Албания, а также Россия, Украина и большинство других стран СНГ – в «колебательном контуре» между вторым подвигом третьей модели и попытками выйти на путь государственно-корпоративной буржуазной трансформации. При этом в зависимости от крайне значимых для переходных обществ неэкономических факторов каждая из моделей (или переходных ситуаций) порождала на начальном этапе перехода весьма различные последствия: от полного хаоса в ряде государств (в экс-СФРЮ и на Кавказе) до стагнации в Венгрии и подъема в Китае (а после кризиса начала 90-х годов – и в Польше).

В результате объективно выделяются (рис. 3) три основных *типа макроэкономической динамики переходных систем*: (1) *нелинейный спад* с надеждой на рост – Россия и ряд стран СНГ, (2) «*яма*» – спад и затем рост – Польша и ряд других стран ЦВЕ, (3) *нелинейный рост* (Китай, Вьетнам), при наличии, естественно, существенных особенностей для каждой из стран.

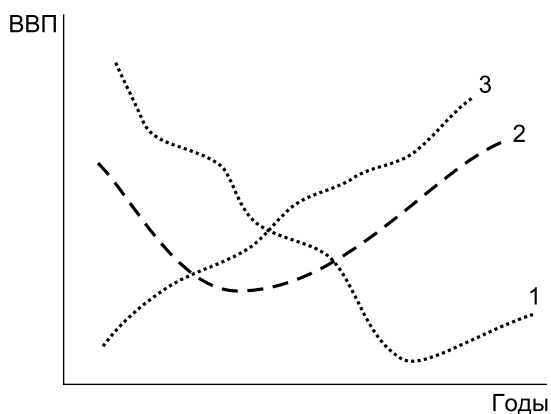


Рис. 3

Если же размышлять о будущем стран с трансформационной экономикой, то следует отметить, что в действительности наиболее радикальной качественной ломкой прежней системы (экономики «реального социализма») могла бы стать не смена одной (государственно-бюрократической) формы отчуждения граждан от управления экономическими процессами, а работников – от средств производства на другую (капиталистическую), а революционное (по содержанию, но, вполне возможно, «бархатное» по форме) преодоление этого отчуждения.

Последнее сделало бы возможным реализацию *«романтической» модели демократически-социалистических преобразований*, предполагающей максимальное использование в процессе трансформации общецивилизационной тенденции социализации и гуманизации экономической жизни в рамках смешанной экономики с доминированием общественного сектора самоуправляющихся предприятий, со-

циально ограниченным рынком и демократическим программированием и регулированием пропорций, экономической динамики и т.п.

Однако даже гипотетическое построение этой модели сталкивается с серьезными объективными препятствиями, которые определяются прежде всего не столько низким уровнем развития производительных сил или технико-производственными проблемами, сколько низким потенциалом ассоциированного социально-экономического творчества и самоорганизации населения стран с переходной экономикой. Поэтому ниже эта модель будет лишь упоминаться как вероятная в некотором будущем альтернатива господствующим ныне закономерностям трансформации.

Наиболее уязвимым местом всякой концепции, предлагающей некоторые качественно новые и еще не апробированные решения для объекта, уже пытавшегося безуспешно развиваться по «непроторенному пути», является, как известно... сама новизна решения. Какими бы мудреными словами ни прикрывался оппонент, в основе его возражений лежит старая обывательская мудрость: поэкспериментировали — и хватит, давайте жить, как все.

Поскольку этот аргумент опровергается только одним способом — жизнью, которая доказывает обывателю, что дальше по-старому жить нельзя, остается привести некоторые объективные тенденции, указывающие на то, что без качественно новых решений Россия не выйдет в число стран, находящихся на передовых рубежах общественной жизни XXI в., а ее народы не получат ни мира, ни культуры, ни благосостояния.

Методологической базой для формирования такой стратегии может служить только историко-диалектический подход, ставящий проблемы современного глобального кризиса России в контекст изменений, происходящих в развитии человечества в современную эпоху. Если признать, что одной из доминирующих тенденций современного развития человечества становится нарастание (нелинейное, но исторически неуклонное) процессов социализации, экологизации и гуманизации экономической и политической жизни, процессов преодоления отчуждения человека от труда и общества, то рубеж третьего тысячелетия может быть определен как эпоха глобальных качественных изменений в истории человечества, эпоха перехода от мира вне-, а затем и экономического отчуждения к эпохе, где это отчуждение снимается.

При таком подходе весьма уместной окажется *историческая параллель современной эпохи с эпохой Ренессанса*, когда в крови междоусобных войн и пламени инквизиции в Италии рождался новый (по сравнению с феодальным) буржуазный мир. Тогда этот первый «эксперимент» не удался: в Италии была реставрирована феодальная система – гораздо более «цивилизованная» и стабильная (по тогдашним меркам), чем чудовищно противоречивый мир Боккаччо и Макиавелли.

Оставив в стороне риторику, мы хотели бы сформулировать методологию поиска новой модели социально-экономической и геополитической стратегии народов России, опирающуюся на анализ общесоциальных и общемировых тенденций качественной трансформации современного общества в контексте российского социума как одной из специфических социопространственных и социовременных координат мирового сообщества.

При таком подходе мы должны прежде всего по-новому определить *субъект* этой стратегии, отказавшись от определения его и как государства-«ночного сторожа», охраняющего покой частных корпораций, творящих реальную политику, и как государства-нации, государства-демиурга. На его место встают прежде всего индивиды, люди, способные к самоорганизации и самоопределению как на социальной, так и на национальной основе, – народ страны с трансформационной экономикой, в частности народы России как полисоциального и полинационального сообщества. По отношению к ним государство может выступать лишь как демократический межнациональный (в России скорее всего федеральный) координирующий и регулирующий центр экономической и политической жизни.

Эта методология позволяет дать достаточно конкретные и, более того, «экспериментально проверенные» (т.е. практически эффективные) в контексте истории и нынешнего состояния тех или иных стран и народов предложения по социально-экономической стратегии.

Как именно может быть построено распределение прав собственности между гражданами, трудовыми коллективами и государством для создания условий максимально возможного на данном уровне развития материальных и культурных предпосылок преодоления отчуждения человека от средств производства, труда и его продуктов – это особый вопрос. Но это вопрос, конкретные, практически апробированные решения которого (самоуправляющиеся государственные

и коллективные предприятия, например) имеются и в России, и за рубежом. Что же до частной собственности, то она может и должна развиваться в России преимущественно на основе частного капитала, а не на приватизации общенародного имущества.

Регулирование экономической жизни в рамках этой стратегии может осуществляться в условиях рыночной среды при помощи демократически вырабатываемых программ, соединяющих в единое целое систему косвенных и прямых (заказы государства или иных субъектов регулирования экономики – союзов потребителей, например) методов регулирования, а также социальных нормативов («рамки») рынка. Существенно, что субъектом воздействия на рынок в этом случае будут не только государство и крупнейшие корпорации, но и ассоциации граждан – профсоюзные, потребительские, экологические объединения, органы самоуправления и т.п.

Наконец, *социальная ориентация* такой экономики и социальная защита граждан станут не внешней помехой для экономической эффективности, а результатом самоорганизации и самозащиты граждан (пример – профсоюзы как субъекты регулирования занятости в рамках трехсторонних соглашений). В свою очередь, гарантированно «дорогой» труд станет стимулом для того, чтобы конкуренция и иные регуляторы подталкивали производителя к внедрению достижений НТП и интенсивному развитию, а не к экономии за счет обнищания работников и технологической деградации производства, как это зачастую происходит сегодня.

Ключевым пунктом геополитики в рамках такой стратегии станет *включение России в мировое сообщество* как выгодного партнера по разработке и реализации интернациональных программ в области высоких технологий, науки, образования, экологии; благо в этих ключевых для наступившего столетия сферах мы до сих пор сохраняем целый ряд приоритетов. Подчеркнем: речь идет не о выборе между свободной торговлей и протекционизмом – и то и другое было альтернативами XVIII–XIX вв., а о качественно иной модели международных отношений – стратегических программах и о качественно иных объектах – науке, образовании, природоохранной деятельности. Соответственно и главными «адресатами» такой политики должны стать не финансовые институты и государственные органы ведущих стран, а международные негосударственные организации и дви-

жения, а также государственные органы и независимый бизнес развивающихся стран. Последние, кстати, в настоящее время являются (в отличие от США и стран Западной Европы) экспортерами, а не импортерами капитала.

Пожалуй, самое время задать вопрос: а реалистична ли эта модель для современной России?

Мы бы ответили парадоксом: для России (точнее Советского Союза) 20-х годов, истощенного первой мировой и гражданской войнами, оказался реалистичным план ГОЭЛРО, уникальный в мировой практике рывок в области культуры, просвещения, решения проблем социальной защиты, развития потребительской кооперации и регулирования рыночной экономики при обеспечении устойчивого экономического роста. Для России 90-х годов, находящейся в гораздо менее глубоком кризисе и обладающей несравненно более высоким потенциалом, такой рывок в будущее сейчас не реалистичен.

Он не реалистичен не потому, что для этого нет объективных оснований – они-то как раз есть. Он не реалистичен, ибо в стране нет достаточно мощной и организованной силы, способной его совершить, – способных к ассоциированному социальному творчеству трудящихся. Третья из представленных нами моделей сегодня имеет крайне слабую социальную базу. Реально уровень самоорганизации и потенциал социального творчества трудящихся (проще говоря, их способность что-то делать самим, проявляя инициативу снизу) остаются в стране крайне низкими вследствие как наследия тоталитарного прошлого, так и дальнейшего «омещанивания» и люмпенизации общества в процессе осуществления «шока без терапии».

Оптимизм, однако, внушает сохранение, несмотря на крайне неблагоприятные условия, и профсоюзного, и потребительского, и стачечного, и самоуправленческого, и иных массовых демократических движений в России. Авторы убеждены, что именно им принадлежит будущее нашего Отечества.

Завершая характеристику трех базовых моделей социально-экономической стратегии, нам хотелось бы подчеркнуть, что всякое моделирование поневоле остается абстрактным и схематичным. Реальные позиции реальных общественно-политических сил, а тем более взгляды отдельных ученых неизбежно окажутся лежащими на перекрестье (а в отдельных случаях и в стороне от) этих базовых моделей.

Точно так же, наверняка, реальное развитие России в ближайшем будущем не совпадет точно ни с одной из предложенных моделей. Задача проведенного анализа – систематизация основных «точек кристаллизации» идей и (как их основы) интересов основных реальных социально-экономических сил.

Итак, среди наиболее вероятных сценариев будущего мы можем выделить следующие.

Первый сценарий – две модели «номенклатурного капитализма» (для противников формационного подхода может быть предложен термин «номенклатурный цивилизм») – «цивилизованной» рыночной экономики, скорректированной в одном, но принципиально значимом пункте (экономическая и политическая власть в этой системе принадлежит «номенклатуре»): модель «А» – «праволиберальная» и модель «Б» – корпоративно-государственная.

В случае А – *«западнический номенклатурный капитализм»* – новая генерация «номенклатуры» вместе со специфическим «советским» средним классом, используя пассивность массового слоя «служащих по найму» и получив ведущие позиции в экономических институтах, обеспечивает медленную эволюцию элементов бывшего государственного капитализма и подпольного рынка по направлению к рыночной экономике зависимого (экономически и технологически) типа с доминированием «номенклатурно-корпоративной» собственности и системы регулирования экономики.

Формы внешнеэкономического принуждения медленно отмирают, элементы социализма, равно как и механизмы самоорганизации трудящихся, целенаправленно разрушаются. В случае сопротивления со стороны «низов» внедряется модель пиночетовского образца. После полутора-двух десятилетий кризиса и мук для большинства населения мы сможем войти в лоно «среднеразвитых стран».

Вариант Б – *«государственный номенклатурный капитализм»* – в основе своей сходен с первой моделью, за исключением того, что ведущую роль в нем играют прежде всего отечественная технократия и среднее звено экономической бюрократии прежней генерации. Это несколько иная социальная сила, поэтому результатом ее прихода к власти будет гораздо более авторитарная и экономически архаичная хозяйственная система с бюрократическим регулированием и технократическо-менеджерской полугосударственной

собственностью и властью. При всех ее минусах (прежде всего исторической тупиковости) в краткосрочной перспективе эта модель может помочь предотвратить обвальный кризис и сохранить (хотя бы отчасти) отечественный технологический и гуманитарный потенциал.

Второй сценарий – вырастающая на базе деформированных элементов социализма и полуфеодальных отношений реакционная борьба за реставрацию (по идее – в облагороженном, а скорее всего в карикатурном виде) прежней неорганичной и приведшей к глобальному кризису системы.

Исторически этот вариант абсолютно бесперспективен (поэтому выше мы его даже не рассматривали), но в краткосрочном отношении поддерживающие его социальные силы (прежде всего привыкшие к гарантированной жизни прошлого служащие по найму у государства) и социально-культурные тенденции (рост патриотических настроений в условиях обострения межнациональных отношений) могут быть использованы как важная карта в борьбе между двумя вариантами первого сценария.

Третий сценарий (ныне почти невероятный, хотя на протяжении «перестройки» он имел некоторые шансы на успех) – базирующаяся на традициях массового социально-экономического творчества социалистическая тенденция: «выращивание» в нашем Отечестве ростков социализма в атмосфере подлинно демократической, социализированной экономики. Этот сценарий, однако, важен не только как потенциальная абстрактная возможность, но и как реальная тенденция самоорганизации экономических субъектов (профсоюзное, потребительское, экологическое движения, борьба за развитие ассоциированных, коллективных форм собственности и др.).

Эта тенденция может и должна стать той контрсилой, которая предотвратит сползание нашей страны к крайне жестким, антидемократическим, а потому и асоциальным, неэффективным, с точки зрения человеческого измерения экономики, модификациям «западной» или «патриотической» версий «номенклатурного капитализма». Только активная и бескомпромиссная борьба за самоорганизацию сможет обеспечить реализацию наиболее желательного из вероятных *четвертого сценария* – сценария долговременного (но не вечного) компромисса различных общественных сил в кризисной трансформационной экономике, компромисса, создающего предпосылки для реализации третьего сценария.

4.4. Тенденции социализации и гуманизации позднего капитализма: вызовы для пост-«социалистических» экономик

Выше мы показали внутренние противоречия глобальной гегемонии капитала, отметив, что в рамках позднего капитализма развиваются процессы его самоотрицания.

Первой такой тенденцией является развитие механизмов сознательного демократического регулирования экономики и формирование социальных, экологических и других рамок рынка. В развитых странах это регулирование осуществляется как государственными органами (при относительно широком развитии демократического контроля над государством со стороны различных групп населения и их общественных организаций), так и самими этими общественными («неправительственными») организациями. Выше мы уже неоднократно упоминали о таких структурах. Профессиональные союзы: они имеют достаточно широкие возможности контроля над рынком труда и многими другими параметрами экономического развития. Объединения потребителей: в рамках модели «социального рыночного хозяйства» они осуществляют контроль над качеством продукции, правилами торговли и ценами (а в ряде случаев даже прямо регулируют ценообразование совместно с муниципалитетами, союзами предпринимателей и другими общественными объединениями). Экологические движения: благодаря их деятельности во многих развитых странах сегодня внедрены жесткие нормативы, ограничивающие возможности разрушения или загрязнения окружающей среды. Культурные и гуманитарные организации: они обеспечивают преодоление наиболее жестких, наиболее антигуманных последствий общей атмосферы отчуждения, господствующей в рыночном хозяйстве.

Мы отнюдь не склонны преувеличивать возможности демократического регулирования экономики и в том числе рынка, но наличие такой тенденции и ее прогрессивное развитие, имеющее пусть не линейный, но устойчивый характер, показывает возможность движения по этому пути, эффективность этих начал. Насколько эта тенденция окажется реальностью в нашей переходной экономике, вопрос гораздо более сложный, и позитивный ответ на него мы будем аргументи-

ровать ниже. Сейчас же мы лишь хотели зафиксировать этот шаг, как важнейшее слагаемое современного перехода, характерного не только для нашей страны, но и для всего человечества.

Вторая тенденция связана с развитием механизмов обеспечения благосостояния для большей части населения развитых стран и определенным торможением механизмов дифференциации и социальной поляризации, что свойственно социал-демократической модели буржуазной экономики.

Не секрет, что огромные масштабы дифференциации доходов, характерные для буржуазных обществ XIX – первой половины XX в., во многом сглаживаются в странах с социал-демократической ориентацией экономики. Так, разрыв между доходами 10% населения из высшей доходной группы и 10% из низшей доходной группы в развитых странах Западной Европы не превышает 850%; между тем уже первые годы движения по пути к рынку в нашем Отечестве привели к тому, что этот разрыв стал близким к уровню латиноамериканских государств – превысил 1300% даже по официальным данным (и намного превзошел 2000% по экспертным оценкам).

Итак, реалии современного постклассического буржуазного развитого мира – это сильные перераспределительные тенденции, обеспечивающие устойчивое благосостояние двум третям общества, что создает устойчивость всей системы в целом и вводит в весьма ограниченные, «спокойные», мягкие рамки социально-экономическую борьбу трудящихся.

Это социальное регулирование и перераспределение осуществляет не только государство. Оно идет и по многим другим каналам, являясь еще одной важной общемировой тенденцией, забывать о которой мы не имеем права. Наличие этой тенденции, однако, не означает возможность ее автоматического привнесения в реалии пост-«социалистических» стран. В трансформационной экономике необходимо критическое использование достижений как зарубежного опыта, так и нашего прошлого, для которого были характерны не только уравниловка и бюрократические привилегии, но и реальные механизмы социальной защиты, обеспечивавшие стабильность и «уверенность в завтрашнем дне».

Мы не склонны к ностальгическим воспоминаниям и не хотим утверждать, что в прошлом у нас было достижений больше, чем в

развитых странах, по всем направлениям обеспечения социальной защиты, справедливости и равенства. Отнюдь. Более того, вопрос социальной справедливости и равенства всегда должен быть связан с вопросом экономической эффективности, о чем мы будем далее немало рассуждать. Но и отечественный опыт, и опыт развитых стран показывает необходимость ограничения и регулирования стихийных законов рынка, конкуренции и эксплуатации; необходимость развития механизмов социальной защиты, поддержки и перераспределения доходов с целью обеспечения стабильности и большего равенства в обществе. Этому мы должны учиться, критически воспринимая и сравнивая, сопоставляя с опытом нашего предшествующего развития.

Третья тенденция, крайне важная для современного постклассического капитализма, – это тенденция к относительной диффузии собственности, которая развивается по двум направлениям.

Во-первых, это все большее привлечение лиц, ранее не имевших собственности (прежде всего наемных работников), к участию в собственности как в рамках корпораций, банковских структур, так и в рамках государственных институтов. Механизмы диффузии собственности, которые сегодня широко используются в развитых странах, многообразны и сложны. Это не только возможность купить несколько акций, участвовать (как правило, чисто формально) в принятии решений и получать дивиденды (здесь уже результат становится более осязаемым). Диффузия собственности – это и весьма противоречивое осуществление планов передачи собственности в руки работников (ESOP), и стабильно развивающийся сектор коллективных предприятий и коммун, и другие трансформационные формы.

Во-вторых, наряду с тенденцией к демократизации отношений собственности в развитых странах существует и иная тенденция – бюрократизация и деперсонализация собственности вследствие развития ее корпоративных форм.

Это два различных, но во многом сходных, взаимосвязанных явления: развитие (1) бюрократического контроля над собственностью и (2) корпоративных форм собственности, когда акционерная собственность, будучи по форме частной, фактически становится корпоративной. В этом случае реально распоряжается общественным богатством и присваивает его не столько группа частных лиц (граждан),

сколько корпоративно-бюрократические структуры, которыми могут быть не обязательно государственные органы, а в большинстве случаев являются корпорации, называемые нами по-прежнему «частными».

Эти процессы характерны и для стран, уходящих от «социалистического» прошлого, где доминирующей стала тенденция развития корпоративной собственности, приобретающей формы номенклатурно-корпоративной (распоряжение ею от имени корпорации осуществляется узким социально-экономическим слоем номенклатуры). Что же касается демократизации отношений собственности, то в пост-«социалистических» странах эти механизмы развиваются крайне ограничено, в рамках весьма узких прав трудовых коллективов на участие в приобретении части того общественного богатства, которое создавалось трудом этих самых трудящихся.

Однако, как и в случае с другими тенденциями, мы не хотим спешить с характеристикой реальных проблем развития тенденций социализации отношений собственности в трансформационной экономике. Мы хотим лишь подчеркнуть: такая тенденция есть, и с ней необходимо считаться в рамках социально-экономического анализа.

Наконец, четвертая тенденция, которая характерна для стран «постклассического» капитализма, – это первые попытки осуществления в тех или других формах (как правило, весьма ограниченных) так называемой «человеческой революции». Это попытки стимулирования и поддержки нового качества человека, постепенно, медленно, шаг за шагом уходящего от модели «homo economicus» и развивающего компоненты «homo creator» – человека творческого. Эти шаги осуществляются как на макроуровне, так и в рамках фирм, где внедряются «доктрина человеческих отношений», партисипативное управление (участие в принятии решений, контроле, особенно широко развитое в Западной Европе, в частности, в ФРГ), механизмы охраны труда и его гуманизации, отношения, нацеленные на превращение коллектива фирмы в «единую семью» (последняя доктрина наиболее широко развивается в Японии) и многие другие шаги, призванные гуманизировать, а не только социализировать современную постклассическую рыночную экономику.

Безусловно, эти механизмы нельзя идеализировать и считать доминирующей тенденцией современного западного мира. Однако их

наличие показывает возможность в рамках индустриальной цивилизации, движущейся постепенно к постиндустриальному типу технологии, создавать именно такие гуманистические компоненты в экономической системе.

Более того, хотелось бы подчеркнуть, что и многие развивающиеся страны, нацеленные на скачок к новому социально-экономическому качеству и успешно догоняющие развитые (в отличие от остальных развивающихся стран, которые отстают все большими темпами от своих бывших хозяев), широко используют методы гуманизации экономики. В частности, Южная Корея свой рывок к новому социально-экономическому и техническому качеству сделала во многом благодаря акценту на развитие образования, «человеческого капитала». Мы думаем, что именно такие возможности, которые открылись даже в рамках относительно слабо развитой Южной Кореи, тем более могут быть реализованы в рамках нашей страны, где еще в недавнем прошлом система образования и организации науки была одной из наиболее продвинутых в мире.

И все-таки, говоря о четырех тенденциях к социализации и гуманизации современной «постклассической» буржуазной экономики, мы должны иметь в виду, что по сути своей эта экономика остается не только рыночной, но и основанной на эксплуатации и отношениях отчуждения; экономикой, которая отнюдь еще не ушла от господства частной собственности. Более того, мы должны иметь в виду, что тенденции сознательного регулирования экономики и создания социальных рамок рыночного хозяйства, определенного перераспределения доходов с целью движения к социальной справедливости, тенденции диффузии и демократизации собственности, гуманизации труда – все они развиваются отнюдь не линейно.

Периоды доминирования социал-демократических или праволиберальных ценностей и целей в экономической политике, периоды отступления и, наоборот, ускоренного движения по пути социализации – это реальность современного мира. Тем более сложным является вопрос о возможности реализации описанных тенденций в странах, уходящих от «социалистического» прошлого, в рамках нашего с вами Отечества. Однако и в этих странах все еще существуют достаточные возможности и материально-техническая база для движения по пути социализации и развития элементов общественного контроля

людей над своей экономической жизнью (в частности, по пути ассоциированного регулирования рынка и преодоления узких границ частной собственности и развития современных ассоциированных демократических тенденций хозяйствования), по пути гуманизации труда и его дальнейшего освобождения. Иными словами, движения по направлению, реализующему в конкретной экономической жизни ту глобальную стратегию перехода к обществу, лежащему «по ту сторону отчуждения», о которой шла речь выше.

Будет ли это движение переходом к социализму?

Авторы отнюдь не склонны скрывать своей социалистической идеологии и критической приверженности марксизму. Однако нам не хотелось бы педалировать прежде всего идеологические аспекты этой научной проблемы. Гораздо важнее охарактеризовать реальное социально-экономическое содержание этой тенденции – того будущего, которое рождается сегодня, охарактеризовать на конкретном социально-экономическом языке.

Социализация экономики является процессом самоотрицания (или, говоря в категориях ленинской общественной мысли, «подрыва») собственных основ рыночной буржуазной экономики. Этот процесс (как и всякое рождение нового) мучителен. И это не только муки, которые претерпело человечество во время двух мировых войн, связанных по инициативе империалистических держав. Это не только муки Великой депрессии (через которые прошла меньшая часть человечества – развитые страны), но и муки колониализма, через которые прошла большая часть жителей Земли и которые до сих пор сказываются на развитии многих государств (а ведь это не «задворки цивилизации», не исключение из правил ее развития, это громадные социумы с древнейшими культурными и общественными традициями, такие, как Индия, страны Центральной Африки и многие другие).

Это движение было мучительным и потому, что оно включало в себя боль поражений и радость побед революционной борьбы трудящихся. Парижская коммуна и борьба первых профсоюзов – не идеологическое клише. 1 Мая – не праздник бюрократически-тоталитарного режима в Советском Союзе. Это праздник трудящихся, праздник тех, кто вышли на демонстрацию за 8-часовой рабочий день и стали жертвами расстрела в Чикаго, одной из цитаделей «цивилизованного» американского капитализма. Движение по пути социализа-

ции полито кровью тех, кто был посажен на электрический стул в период борьбы за возможность развития независимых профсоюзов в США (сегодняшняя молодежь уже, возможно, не знает имен Сакко и Ванцетти), тех, кто был расстрелян во время демократических и социалистических революций начала двадцатого века в России, Германии, Венгрии, тех, кто во всем мире включился в антифашистскую борьбу (а ведь фашизм – это тоже порождение современного «цивилизованного» капитализма, который искал пути разрешения своих противоречий и в рамках этой чудовищной античеловеческой модели).

Процесс социализации – это достижения левых движений 50–60-х годов: профессиональных союзов, «новых левых», социал-демократических и коммунистических партий, женских, экологических, молодежных организаций, боровшихся не только за становление «общества двух третей», но и за право участвовать в управлении, влиять на решение проблем экологии или социальной жизни...

Эти люди сумели достичь не так уж много. Но они – все те, кто боролся за новый облик мира, сумели повернуть развитие большей части Запада на путь гуманизированной, социализированной модели «постклассического капитализма», а это важный компонент трансформации современной социально-экономической жизни.

Делая акцент на мучительности и противоречиях этого движения, мы не просто отдаем дань памяти тем, кто сумел сделать реальностью эту социализированную модель. Мы прежде всего хотим подчеркнуть те возможности изменения общественной жизни, которые содержит в себе социально-экономическое творчество объединенных свободных людей. Ведь все те примеры, о которых мы только что говорили, – это и есть социальное творчество широких слоев населения, это люди, которые создавали новые формы общественной жизни.

Сегодня всем широко известны экологические или потребительские союзы, профсоюзы или органы самоуправления трудовых коллективов, коллективные предприятия и т.п. Но все это не появилось само по себе. Это было результатом как объективной эволюции, так и субъективной целенаправленной общественной деятельности. И говоря о социализации экономики как о важнейшем слагаемом трансформации, совершающейся в современном мире, мы подчеркиваем

прежде всего: социализация экономики как общецивилизационный процесс есть результат не только объективных противоречий мира отчуждения, но и целенаправленных усилий, социально-экономической активности широких слоев организованных членов общества, ассоциированного социального творчества.

Наука может объяснить тем, кто организует эту борьбу, тем, кто помогает людям выбрать ту или иную цель, какие препятствия стоят на их пути, что может дать тот или другой вариант, какие общие закономерности действуют на современном этапе перехода человечества к новому качеству своей социально-экономической жизни. Именно в этом объяснении, именно в такой «подсказке» видят авторы высший смысл своей книги.

Список вопросов

1. Как разделялись точки зрения среди основных научных школ в сфере экономической теории в бывшем СССР? По каким признакам они разделялись?
2. Как описывалась структура социально-экономической системы социализма в СССР по схеме университетской школы политэкономии?
3. Укажите на «разрывы» теоретической схемы и реальной системы экономики социализма.
4. Какие попытки предпринимались на теоретическом уровне по внесению изменений в модель советской экономической системы?
5. Выделите основные гипотезы деформаций социализма. Оцените их сильные и слабые стороны.
6. Объясните понятие «превращенные формы» в экономике. Объясните, как оно используется при анализе деформаций социализма?
7. Каковы объективные предпосылки возникновения экономики «реального социализма»?
8. В чем заключались реальные противоречия экономического строя социализма в СССР?
9. Почему «социализм», построенный в СССР и других социалистических странах, можно считать «мутантным»? Обоснуйте точку зрения.
10. Какими параметрами (системными состояниями) характеризуется переходная экономика?
11. Опишите основные тенденции развития (движения) переходной экономики. Обоснуйте свою точку зрения на конечный результат этого движения.

12. Каковы этапы перехода к новой экономической системе?
13. Охарактеризуйте основные модели перехода к рынку. По каким критериям можно выделять эти модели?
14. Каковы последствия реализации проектов (сценариев) развития экономики?
15. На базе каких тенденций в развитых странах можно строить оптимальные варианты реформирования переходной экономики?
16. В чем состоит содержание «романтической» модели социально-экономического развития переходной экономики на базе общемировых тенденций социализации и гуманизации?

Темы докладов

1. Характеристика социально-экономического строя бывшего СССР научными школами политэкономии советского периода (на примере университетской школы).
2. Противоречия реальности и теории социализма в СССР (описание и вывод).
3. Сравнение «реального» социализма в СССР и других социалистических странах с объективными тенденциями социализации в мире.
4. Сравнение и анализ гипотез деформации социализма. Выделение достоинств и недостатков теорий, формирование на этой базе обобщенной теории вопроса.
5. Оценка и понимание сущности переходных процессов на основе их комплексной характеристики по системным качествам.
6. Тенденции движения переходной экономики и причины образования разных групп стран с разными результатами реформирования.
7. Этапы реформирования трансформационных экономик.
8. Модели трансформации переходных экономик, типичные характеристики и существенные черты.
9. Возможности развития социальной сферы, образования, культуры, демократизации отношений собственности, демократического планирования и контроля для сознательных изменений в социально-экономической системе трансформационной экономики.

ГЛАВА 5

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ. «ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ» И ГРАДУАЛИЗМ

5.1. Особенности трансформационных процессов в России

Советская экономика России (СССР), ставшая исходным пунктом трансформации, официально конституировалась как *плановая социалистическая экономика*. Ее плановый характер определялся специфическим способом координации экономической деятельности посредством единого народнохозяйственного плана и централизованного распределения ресурсов, а ее социалистический характер – господством государственной («общенародной») собственности на средства производства и наличием широкой системы социальных гарантий: на труд, образование, медицинское обеспечение и др.

С позиции «гуманного, демократического социализма», получившей широкое распространение в конце 80-х годов, это была экономика «деформированного социализма»: плановое хозяйство приняло форму командной экономики (командно-административной системы), общественная собственность – форму огосударствленной (государственно-номенклатурной) собственности, социально-справедливое распределение – форму уравнилельной системы, притуплявшей стимулы к труду и порождавшей социальное иждивенчество, и т.п. Исходя из этой позиции, задача состояла в том, чтобы «обновить социализм», очистив его от «деформаций».

С позиции либерализма советская экономика была «зигзагом истории», «историческим тупиком», нарушала «естественный, разумный порядок» и потому проиграла в экономическом соревновании развитым странам с рыночной экономикой. Отсюда – задача решительного слома прежней системы и радикального перехода к принципиально иной экономической системе.

Однако может быть сформулирован и следующий подход, предполагающий более дифференцированное отношение к отдельным характеристикам сложившегося в СССР за семь десятилетий строя и их сопряжению с основными тенденциями социально-экономического развития в XX в.:

- сложившийся строй улавливал тенденцию социально ориентированного развития (социализации), сильно проявившуюся в XX в., однако абсолютизировал и во многом деформировал ее;

- он отражал также тенденцию усиления роли государства в экономике и формирования смешанной экономики, однако гипертрофировал роль централизованного управления и недооценивал роль рыночных (товарно-денежных) отношений и негосударственных форм собственности, несмотря на локальное существование тех и других в структуре советской экономики;

- он вбирал в себя и проявившиеся во второй половине XX в. постиндустриальные тенденции (развитие образования, науки, культуры, сферы высоких технологий), хотя новый технологический уклад формировался в основном в ВПК, а научно-технический прогресс не подкреплялся сильными экономическими стимулами;

- в определенной степени он отражал и фундаментальные особенности национальной экономики как таковой (в частности, более весомую роль государства), и социально-культурные особенности (в частности, важную роль коллективистских принципов и др.).

Таким образом, сложившийся тип социально-экономической системы представлял собой весьма сложное образование, с той или иной степенью реагирования на общемировые процессы развития и национальные особенности страны. Если исходить из данного подхода, то задача состояла в проведении детальной инвентаризации сложившейся системы: одни ее элементы подлежали замене, другие – модернизации, третьи – требовали изменения структурных соотношений в экономике. Все это вызывает необходимость дифференцированного отношения к различным элементам системы в процессе ее трансформации.

Выделим и более узкие *особенности исходного состояния трансформации* в России (СССР):

- советская экономика являлась крупномасштабной экономикой, единым крупным народнохозяйственным комплексом;

– она функционировала в рамках огромной страны с многонациональным составом населения, самой крупной территорией и самыми протяженными границами в мире;

– в стране (в большей степени, чем в других соцстранах) были утрачены традиции предпринимательства, свободных рыночных связей и, напротив, в большей степени укоренились патерналистские принципы;

– для советской экономики были характерны структурные диспропорции: утяжеленность и милитаризованность (т.е. гипертрофированное развитие отраслей тяжелой промышленности и ВПК), слабое развитие сферы услуг, преимущественно сырьевая структура экспорта, неразвитость малых форм хозяйствования.

Отметим также *особенности осуществления трансформационных процессов* в России:

- во-первых, они совпали с распадом СССР, разрывом хозяйственных связей, сформировавшихся за десятилетия в рамках единой экономики;

- во-вторых, происходили в условиях слабости государства и других институтов управления – в том числе по причине традиционно соподчиненного положения российских республиканских органов по отношению к союзным;

- в-третьих, осуществлялись в условиях глубокого политического и экономического кризиса, расстройств потребительского рынка, товарного дефицита и т.п. и в силу этого носили в заметной степени чрезвычайный характер;

- в-четвертых, во многом были спонтанными, слабо подготовленными. Вторая половина 80-х годов прошла под лозунгом «обновления социализма»; курс на рыночную экономику был официально сформулирован лишь в самом начале 90-х годов и по сути не имел тщательно разработанной программы, быстро радикализируясь под давлением кризисной ситуации в стране.

Трансформационные процессы должны означать переход к такой новой экономической системе, которая отражает *основные тенденции мирового социально-экономического развития*, проявившиеся в XX в. и особенно на рубеже XX–XXI вв. Только в этом случае они могут квалифицироваться как прогрессивные.

К таким тенденциям следует отнести: либерализацию экономики, связанную с активизацией рыночных механизмов; формирование смешанной экономики, предполагающей сильную роль государства и наличие разнообразных форм собственности и хозяйствования; социализацию, означающую увеличение социальных гарантий населения и реализацию социально ориентированной политики; а также постиндустриальную тенденцию, выражающую развитие новых технологий (особенно информационных), науки, образования и т.п.; и глобализацию, важнейшим свойством которой становится все более сильное вовлечение национальных экономик в мировую экономику.

Трансформационные процессы в России 90-х годов сопрягались с указанными тенденциями весьма противоречиво.

Тенденция либерализации приняла форму форсированного перехода к рынку, который во многом приобрел черты «квази-рынка»: наличие неплатежей, бартера, денежных суррогатов, множества экономических, административных и криминальных барьеров и т.п.

Тенденция к смешанной экономике, с одной стороны, была во многом выхолощена формированием слабо регулируемого и асоциального рынка, более свойственного «чистому капитализму» нежели смешанной экономике, а с другой – выразилась в неконструктивной мозаичности экономики (например, предприятия, получающие сверхприбыли, и предприятия, ориентированные на выживание).

Тенденция социализации не воплотилась в сильной и системной социальной политике, приняв форму социальных подачек и сохранения ряда социальных льгот. Реалиями стали, например, резкое снижение уровня жизни многих слоев населения и в целом социальной защищенности, чрезмерная социальная дифференциация в обществе, слабая развитость «среднего класса».

Постиндустриальная тенденция нашла свое отражение в узком сегменте «новой экономики» с использованием в ней информационных технологий (преимущественно импортных). В целом же наблюдалось сильное сокращение расходов на науку, опытно-конструкторские разработки, развитие сферы высоких технологий, образование. Реальной стала даже деиндустриализация российской экономики, не говоря уже об ослаблении постиндустриального сектора.

В процессе глобализации российская экономика приобрела черты открытой экономики. Вместе с тем она вовлекается в мировую

экономику преимущественно в форме сырьевого экспортера и к тому же сильно обремененной внешним долгом.

В России действует целый ряд устойчивых факторов (притом во многом уникальных), которые оказывают существенное воздействие на экономическую систему страны, что позволяет характеризовать их в качестве *объективных оснований специфики российской экономики*.

- Природно-климатический фактор. Суровые условия на большей части территории страны, разнообразие зон и т.п. Экономические следствия: неприемлемость стандартизованных форм хозяйствования; повышенная энергоемкость и в целом ресурсоемкость производства; снижение производительности труда и конкурентоспособности продукции; необходимость больших резервов (ресурсных и продовольственных) и экономической поддержки многих регионов; высокая роль государства в ценообразовании на базовую продукцию и в перераспределении ресурсов.

- Экономико-географический фактор. Огромные расстояния, континентальность территории, удаленность и труднодоступность основных сырьевых центров и т.п. Экономические следствия: высокие транспортные издержки; опасность экономической и политической дезинтеграции, разрыва единого экономического пространства; важная роль государства в ослаблении отмеченных следствий.

- Геополитический фактор. Самые протяженные границы в мире, наличие явных и потенциальных угроз, геополитическая уязвимость территории, необходимость сохранения сильных политических позиций в мире. Экономические следствия: высокий уровень затрат на охрану границ и оборону; развитие оборонно-промышленного комплекса; необходимость быстрой мобилизации ресурсов в острых ситуациях; особое отношение к проблемам научно-технической безопасности страны.

- Социально-культурный (цивилизационный) фактор. Важное значение в системе ценностей российской цивилизации занимает ряд исторически сформировавшихся ценностей: комплексное социально-духовно-экономическое восприятие явлений; важная роль духовного в соотношении с узкоматериальным; коллективизм; государственничество; острое восприятие социальной несправедливости; патернализм; надежда людей на социальную защиту. Социально-экономические следствия: меньшая (по сравнению с Западом) рациональность

поведения; более сложная система мотиваций и стимулов (по сравнению с типичным «экономическим человеком»); неприемлемость резкой социальной дифференциации; развитие коллективных форм собственности и хозяйствования; более весомая роль государства в социальной защите населения и в экономической жизни.

При этом российские социально-культурные ценности не оторваны от перечисленных ранее объективных факторов российского развития, а выступают их адекватным общественным фоном, и все вместе они образуют достаточно органичное единство.

Конечно, указанные выше факторы, так же как и их экономические последствия, могут изменяться. Так, роль природно-климатического и экономико-географического факторов меняется под воздействием НТП, роль геополитического фактора – под воздействием политических изменений в мире, роль социально-культурного фактора – под воздействием расширения человеческих контактов, взаимообогащения культур, развития информационного общества. Однако и в обозримом будущем отмеченные факторы (насколько можно судить) будут продолжать играть заметную роль, а следовательно, необходимо будет считаться с их последствиями как с закономерным фактом российской социально-экономической жизни (с учетом поправок на их эволюцию и сопряжение их с общими тенденциями современного общественного развития).

Так, патерналистские традиции, укоренившиеся в России, с одной стороны, не могут быть вечным оправданием социальной опеки граждан и, более того, вырастающего на этой основе социального иждивенчества, а с другой – они не могут быть отброшены сразу, и потребуется достаточно продолжительный период социальной адаптации граждан к новым условиям, которые формируются в России.

Особое значение в российской экономике всегда имело государство. Было бы неверным связывать эту черту только с исторической эпохой огосударственного социализма или с другими периодами российской истории, хотя, безусловно, они накладывали свой специфический отпечаток. В основе указанной черты лежат объективные причины, перечисленные выше. Российская государственность не столько формационна, сколько цивилизационна; она представляет собой органичный сплав экономики, социума и цивилизации. В России люди всегда ждали большего от государства, чем на Западе. Не

случайно, что оно, как правило, было движущей силой в осуществлении экономических преобразований.

Трансформационные процессы в России 90-х годов в недостаточной степени учитывали особенности страны и общества. Ориентация (особенно в первый период преобразований) на либеральные рецепты минимизации роли государства, чисто монетарные методы экономической стабилизации при игнорировании сильной структурной политики государства, обвальная приватизация без обоснования оптимальной для России структуры форм собственности (в том числе государственной), фактическое забвение методов прогнозирования и стратегического планирования развития экономики, недооценка способов борьбы с инфляцией издержек, «социальный дарвинизм» — это характерные проявления отмеченного вывода. Следствия этого: резкий спад производства и жизненного уровня; стихийность и неупорядоченность переходных процессов; сокращение социальной базы поддержки проводимых реформ.

В современном мире существует множество *национальных моделей рыночной (смешанной) экономики*. Выделяют, в частности, американскую либеральную модель, германскую модель социального рыночного хозяйства, японскую модель регулируемого капитализма, шведскую социальную модель и др. Само множество этих моделей создает логическую возможность существования других национальных моделей, в том числе и российской.

Необходимость формирования особой российской модели вызывается наличием целого комплекса специфических факторов, о которых говорилось выше.

Спор о копировании сложившихся в развитых странах моделей или об особом пути развития пронизывает значительную часть российской истории (причем применительно не только к экономике, но и к другим сторонам общественной жизни). Стоит вспомнить хотя бы известную бурную полемику XIX в. между западниками и славянофилами.

Опасность приходит с двух сторон. Игнорирование мирового опыта и универсальных закономерностей обрекает национальную экономику на изоляционизм, отрыв от прогрессивных тенденций, снижение эффективности. Опасно и механическое копирование зарубежного опыта без учета реальной специфики экономики страны.

Трансформационные процессы должны обеспечить взаимосвязь национального своеобразия и универсальных процессов.

Каковы же *фундаментальные особенности российской модели экономики*, которая должна быть сформирована в процессе трансформации?

Главная ее отличительная черта – смешанный характер. Российская экономика не может быть не смешанной. Во-первых, это соответствует логике XX в., в ходе которого свободный рыночный механизм дополнялся в развитых странах государственным регулированием, частная собственность – другими формами собственности, частно-предпринимательская инициатива – социальными гарантиями граждан, индустриальный базис и его стимулы – постиндустриальным базисом и его стимулами. Во-вторых, это продуцируется российскими специфическими реалиями, что проявляется в следующих отличительных чертах национальной экономики России.

1. Более весомая роль государства по сравнению со «стандартными» рыночными (смешанными) экономиками. Причем она должна проявляться не только в классических косвенных методах регулирования рынка, но и в прямой форме (как собственника, как организатора реформирования экономики и ее структурной перестройки и т.п.).

2. Разнообразие форм собственности и форм хозяйствования, включая роль госсобственности в стратегически важных сферах и широкое развитие коллективных форм собственности и хозяйствования.

3. Развитие социальной ориентации экономики, включая жесткое отслеживание государством основных социальных индикаторов, недопущение резкой социальной дифференциации в обществе, повышение социальной ответственности бизнеса, возрастание роли профсоюзов и других общественных институтов социальной политики.

4. Использование социально-духовных аспектов в экономике, включая стимулы творческой деятельности граждан и коллективов, повышение их культурного и образовательного уровня, формирование здорового национального духа.

5. Поддержка постиндустриального сектора экономики во всех его проявлениях (высокие технологии, наука, образование, информатика и т.п.) при одновременной заботе об элементах развитого индустриального базиса и недопущении деиндустриализации страны.

Общий вывод состоит в том, что российская экономическая модель должна представлять собой такой тип современной смешанной (рыночной) экономики, которому присущ регулируемый, социально-ориентированный, духовно-ориентированный, постиндустриально-ориентированный характер. В таком качестве она органично соединит российское своеобразие с прогрессивными тенденциями мирового развития.

Отмеченные выше черты российской модели экономики во многом носят пока идеальный характер.

А что же представляет собой в основных чертах *сложившийся за последнее десятилетие в России тип экономики?*

Прежде всего это переходная экономика с рыночной ориентацией. Значение последней усиливается, однако о рыночном характере экономики (тем более в современном его понимании, предполагающем сопряжение с основными тенденциями мирового развития) говорить пока преждевременно. Даже возможное в ближайший период вступление России в ВТО и официальное признание за Россией статуса «страны с рыночной экономикой» не могут отменить указанного вывода. Нужно исходить не из формального, а из реального положения дел, а оно по-прежнему определяется мозаичностью и неупорядоченностью экономической структуры, неразвитостью и деформированностью рынка.

Второй блок характеристик сложившегося в России типа экономики включает в себя следующие черты:

- незрелый рынок: так, удельный вес капитализации фондового рынка составил в России в 2003 г. 67% к ВВП (среднемировой показатель – 202%), а доля банковских активов – 42% к ВВП (среднемировой показатель – 270%);

- «квази-рынок» (проявления: неплатежи, высокая степень натурализации домашних хозяйств, другие формы «безденежной экономики», акцент на спекулятивные операции в ущерб товарному производству);

- асоциальный рынок (проявления: сильная социальная дифференциация, высокий уровень бедности и т.п.);

- неконструктивно регулируемый рынок (проявления: слабая роль народнохозяйственного прогнозирования и стратегического планирования, структурной политики государства, слабая защита прав соб-

ственности и, напротив, сильное влияние бюрократических, клановых, криминальных способов регулирования экономической деятельности, широкие масштабы «теневой» экономики);

- «олигархический капитализм» – явление, особенно характерное для середины 90-х годов и состоящее в контроле значительных сегментов экономики, политики, средств массовой информации со стороны нескольких олигархических кланов, чаще всего выступающих в форме финансово-промышленных групп.

Преодоление указанных деформаций рынка, повышение степени его зрелости, сопряжение с основными тенденциями социально-экономического развития современности – таковы важнейшие направления качественного изменения сложившегося в России типа экономики и придания реформам нового импульса.

5.2. Системные преобразования: «шоковая терапия» и градуализм

Преобразования в переходном периоде должны быть *системными*, так как:

- во-первых, они означают переход от одной экономической системы к другой;
- во-вторых, они охватывают все уровни и сферы экономики;
- в-третьих, они должны представлять собой совокупность упорядоченных элементов;
- в-четвертых, они должны осуществляться в определенной последовательности.

В более широком смысле преобразования должны включать в себя все меры, приобщающие национальную экономику к основным линиям современного социально-экономического развития – в том числе к постиндустриализации, социализации, формированию смешанной экономики. В частности, важное значение должны играть меры по укреплению постиндустриального характера экономики, а именно по сохранению и усилению роли науки, образования, сферы высоких технологий, улучшению содержания труда, обеспечению всестороннего развития личности и т.п.

В более узком смысле (как переход к рынку) *преобразовательные процессы включают в себя следующие направления (блоки)*: институциональные преобразования, либерализацию экономики и макроэкономическую стабилизацию. Их элементный состав приводится в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Структура системных преобразований

Институциональные преобразования	Либерализация экономики	Макроэкономическая стабилизация
1. Разгосударствление экономики, изменение функций государства 2. Разгосударствление собственности и приватизация 3. Становление предпринимательства 4. Формирование системы рынков (товаров и услуг, факторов производства, финансовых рынков) 5. Формирование институтов рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, биржи, инвестиционные фонды и т.п.) 6. Формирование нового хозяйственного законодательства (налогового, банковского, антимонопольного и т.п.)	1. Либерализация цен 2. Либерализация рынков 3. Либерализация внешнеэкономических связей (открытая экономика) 4. Конвертируемость национальной денежной единицы 5. Банкротство несостоятельных предприятий 6. Демонполизация экономики и антимонопольное регулирование 7. Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий всех форм собственности	1. Финансовая стабилизация 2. Производственная стабилизация

Этот набор элементов носит стандартный характер, однако в разных переходных экономиках могут различаться (причем существенно) степень и форма реализации элементов, их субординация. К тому же некоторые из них являются альтернативными (например: два варианта макростабилизации).

Однако в любом случае все три блока преобразований взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так, макростабилизация невозможна без создания новых институтов, адекватно реагирующих на рыночные импульсы, и без формирования рыночно-конкурентной сферы как результата либерализации экономики. В свою очередь, без обеспечения макростабилизации либерализация будет означать продуцирование нездоровых и стихийных процессов в экономике, а новые институты будут деформированы, приобретя черты спекулятивной и «теневой» ориентации. Последнее доказывает к тому же, что макростабилизация в переходных условиях имеет не только функциональное (как в стандартной рыночной экономике), но и трансформационное значение.

Последовательность (временная субординация) преобразовательных мер может рассматриваться на разных уровнях.

Первый уровень – внутри блоков. Рассмотрим для примера субординацию элементов внутри блока «Либерализация экономики» – либерализация цен или демонополизация экономики: что первичнее? Ответ может быть следующим: если сначала провести либерализацию цен, то это приведет к монополистическому ценообразованию, к монопольной власти на рынках; если же вначале осуществить демонополизацию, то она приобретет чисто административный, субъективный характер, поскольку только в условиях свободных цен можно выявить монополизм на рынках. Если не удастся провести оба направления одновременно, то, как правило, решающим фактором становится реальное состояние дел в экономике: так, быстрая либерализация цен в России 2 января 1992 г. объяснялась необходимостью быстрого преодоления острого товарного дефицита.

Второй уровень – между элементами разных блоков. Возьмем для примера соотношение между приватизацией (в блоке «Институциональные преобразования») и либерализацией цен (в блоке «Либерализация экономики»): что первичнее? Если вначале проводится рыночная ценовая реформа, то появляется возможность продать объекты приватизации по рыночным ценам и получить больший доход в бюджет; обратная последовательность обеспечит более социально справедливое распределение собственности и к тому же создаст для рыночного ценообразования адекватную институциональную среду. Многое здесь зависит от того, какую цель ставят перед приватизацией: фискальную или социальную.

Третий уровень – между блоками. Это наиболее значимый аспект. Если либерализация экономики предшествует институциональным преобразованиям (а так, по большому счету, и случилось в России в начале 90-х годов), то это неизбежно приводит к нарастанию стихийных процессов, «теневой» экономике, криминализации – одним словом, к «дикому рынку». С другой стороны, есть опасность того, что затянувшееся преобразование институтов без либерализации экономики может усилить кризисные явления, начавшиеся в прежней экономической системе.

Оценим последовательность преобразований через призму экономического роста как важнейшего критерия эффективности преобразований, выделив два варианта.

Первый вариант (вплоть до августа 1998 г. считавшийся в России официальным) сводился к идее «трехэтапного вхождения в рынок»: этап 1 – либерализация экономики и институциональные преобразования, этап 2 – макростабилизация (сводимая к финансовой стабилизации), этап 3 – этап экономического роста или инвестиционный этап. В России этап 1 пришелся на 1992–1994 гг., этап 2 – на 1995–1998 гг., вместо этапа 3 произошел глубокий кризис августа 1998 г., а вместе с тем и крах реализуемой идеи.

Суть альтернативного подхода сводится к тому, чтобы нацеленность на экономический рост сделать содержанием каждого этапа преобразований: и институциональных преобразований, и либерализации экономики (либерализация в интересах реальных товаропроизводителей), и макростабилизации (в форме производственной стабилизации, с самого начала направленной на предотвращение спада производства). Тогда каждый этап наполнится конструктивным содержанием, а экономический рост не станет отдаленной перспективой.

В теории и практике трансформаций выделяют две *основные модели преобразований*: либеральную («шоковую терапию») и градуалистскую (градуализм или инкрементализм). Каждая из них представляет собой специфически субординированную совокупность преобразовательных мер, соответствующую ряду принципиальных критериев. Отличительные черты этих моделей сведены в табл. 3.

Таблица 3

Модели преобразований

Критерии \ Модели	Либеральная модель («шоковая терапия»)	Градualизм
1. Скорость преобразований	Одномоментные преобразования	Постепенные преобразования
2. Радикализм	Слом прежней системы («революция»)	Использование ряда элементов прежней системы («эволюция»)
3. Теоретическая основа	Либерализм (более узко — неоклассика, монетаризм)	Кейнсианство + институционализм + социал-демократизм или социалистические концепции
4. Степень либерализации экономики	Высокая	Умеренная
5. Последовательность	Либерализация ⇒ институционализация	Институционализация ⇒ либерализация
6. Приоритеты в: институциональных преобразованиях	Приватизация	Изменение функций государства при сохранении его важной роли
либерализации экономики	Либерализация цен + открытость экономики	Расширение самостоятельности предприятий всех форм собственности + протекционизм
макростабилизации	Финансовая стабилизация	Производственная стабилизация

К данной таблице следует сделать некоторые пояснения относительно идентификации моделей.

Первое. Ни одна из моделей, как показывает практика преобразований, не реализуется в чистом виде. В каждую из них, как правило, вкрапливаются элементы другой модели или происходят изменения в состоянии элементов по ходу преобразований.

Второе. Для идентификации модели не обязателен весь набор элементов, присущих ей. Достаточно, чтобы были реализованы некоторые, наиболее яркие из них. Например, Польша считается примером проведения «шоковой терапии» с точки зрения быстроты и радикализма преобразований, резкой либерализации цен и т.п., но преобразование собственности в начале реформ там проходило, скорее, в гра-

дуалистском духе. Вьетнам тоже часто относят к странам с «шоковой терапией», и это при том, что в стране сохранились сильные элементы прежней экономической системы.

Третье. Не следует ставить жесткий знак равенства между либеральной моделью и «шоковой терапией». Во-первых, «шок» часто связывают только со скоростью преобразований, т.е. используется по существу лишь один из перечисленных критериев. Во-вторых, если «шок», как правило, принимает либеральную форму преобразований, то не всякая либеральная модель сопровождается «шоком»: так, в Венгрии и Чехии была реализована либеральная модель, но ощутимого «шока» не было (что создало, кстати, облик градуализма) – важная причина этого состоит в том, что, например, в Венгрии большая часть цен стала свободной еще в период «рыночного социализма» 70–80-х годов.

Четвертое. Градуализм не следует отождествлять с отсутствием или торможением рыночных реформ. Это лишь другая концепция реформ. К странам с преимущественно градуалистской моделью можно отнести Китай, Беларусь, Узбекистан, отчасти – ряд других стран на определенных этапах реформирования. Что же касается практики «топтанья на месте», «латания дыр» и т.п., что было характерно для ряда стран СНГ и ЦВЕ, то это – не градуализм, а отсутствие реформ.

На выбор модели преобразований в той или иной стране с переходной экономикой могут влиять разнообразные факторы. В их числе:

- острота социально-экономического и политического положения в стране;
- нахождение у власти или приход к власти тех или иных политических сил и степень их общественной поддержки;
- внешнее воздействие (экономическое, политическое, идеологическое);
- исходные внутренние экономические условия, степень подготовленности национальной экономики к рыночным преобразованиям.

Казалось бы, последний из перечисленных факторов имеет наиболее важное, фундаментальное значение. Однако, как показала практика преобразований начала 90-х годов, решающими становятся конъюнктурные, краткосрочные факторы. Так, переход России к рынку в форме «шока» чаще всего связывают с острейшей политической ситуацией (паралич союзных органов власти, распад СССР, смена по-

литической элиты) и глубоким расстройством потребительского рынка, тотальным товарным дефицитом и т.п.

Практика преобразований не дает однозначного ответа относительно наиболее эффективной модели трансформации.

Лидерами по темпам роста ВВП являются Китай (примерно 10% ежегодного прироста) и Вьетнам (порядка 7%): первая из этих стран олицетворяет градуализм, вторая – имеет сильные признаки «шоковой терапии». Из стран ЦВЕ лучший показатель имеет Польша, где примерно на 1/3 превышен дореформенный уровень ВВП, – эта страна проводила «шоковую терапию». Далее идет группа стран (Венгрия, Словакия, Словения, Чехия), где была применена либеральная модель с признаками градуализма, – они либо уже вышли на дореформенный уровень, либо превзошли его. Из постсоветских стран выделяются Беларусь, Узбекистан, Эстония, ближе других подошедшие к уровню дореформенного периода, – две первые из них реализовывали градуалистскую модель, третья – либеральную. Таким образом, удачные примеры есть и в том, и в другом ряду. Обобщенная картина представлена на рис. 4.

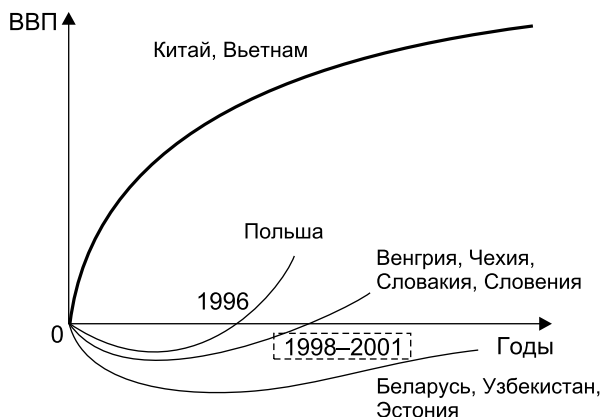


Рис. 4. Сравнительная эффективность моделей трансформации.

Нулевая точка системы координат означает: по горизонтали – исходный год реформирования в данной стране (в Китае – конец 70-х годов, в большинстве стран – самое начало 90-х годов), по вертикали – дореформенный уровень ВВП.

Опыт стран с переходной экономикой показал, что на результаты преобразований влияют не только (и не столько) выбранная модель трансформации, но и (сколько) исходные экономические условия: структура национальной экономики, ее открытость к мировой экономике, развитость малых форм хозяйствования и т.п. Как правило, более успешно развиваются страны, имеющие меньшие структурные диспропорции (утяжеленность, милитаризованность экономики и т.п.), большую открытость экономики, большой удельный вес малых форм хозяйствования. Важную роль могут сыграть и факторы чрезвычайного характера (распад страны и разрыв хозяйственных связей, межнациональные и межгосударственные конфликты и т.п.), и бессистемная экономическая политика.

Список вопросов

1. Каковы особенности советской экономики как исходного пункта преобразований?
2. Насколько трансформационные процессы в России сопряжены с тенденциями мирового развития и особенностями национальной экономики?
3. Каковы идеальные черты российской модели рыночной (смешанной) экономики?
4. Назовите основные блоки (элементы) преобразований. Могут ли они быть реализованы изолированно друг от друга?
5. Какой может быть последовательность преобразований? Приведите и проанализируйте примеры.
6. Сравните достоинства и недостатки основных моделей трансформации.
7. Какие факторы влияют на выбор модели преобразований? В частности, как это проявилось в России?
8. Какова эффективность реализации основных моделей в странах с переходной экономикой?

Темы докладов

1. Специфические факторы развития российской экономики.
2. Основные контуры российской модели экономики.
3. Оценка сложившегося в России типа экономики.
4. Субординация основных элементов преобразований.
5. Последствия реализации «шоковой терапии».
6. Последствия реализации градуалистской модели.
7. Сравнение моделей преобразований в странах СНГ.

РАЗДЕЛ III

СПЕЦИФИКА ГЕНЕЗИСА РЫНКА И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

ГЛАВА 6

СИСТЕМА ОТНОШЕНИЙ КООРДИНАЦИИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. Доминирование деформированных форм позднего рынка

Разрушение преимущественно планово-бюрократической системы отношений координации (бюрократической плановости) привело к возникновению (рис. 5) *сложного комплекса способов координации (распределения, или аллокации ресурсов и поддержания пропорциональности)*.

Во-первых, мощная инерция прошлого обуславливает сохранение некоторых элементов бюрократической плановости (в соединении с элементами рынка, несколько трансформирующими эту форму частичной плановости). В результате получается своеобразный переходный вариант свойственного капитализму *государственного регулирования, где неоднородные элементы, составляющие переходные отношения, вдобавок еще и деформированы*.

Как мы отмечали в гл. 4, тенденции ведомственности и местничества породили мощный сепаратизм, приведший к образованию полицентричной системы локального бюрократического регулирования;



Рис. 5. Способы координации в трансформационной экономике кризисного типа

бюрократический характер последнего превратился в самодовлеющий, приведя к почти полному отрыву управляющих подсистем (*разнородных и борющихся друг с другом* бюрократических группировок) от интересов выживания экономической системы в целом; блат и плановые сделки развились во всестороннюю коррупцию, широко использующую механизмы прямого и косвенного насилия.

Во-вторых, в этих условиях не могут не развиваться *дорыночные формы координации* (к их характеристике мы еще вернемся).

В-третьих, *рынок* возникает как система, первоначально в основном подчиненная этим нерыночным или не вполне рыночным (наподобие феодального рынка) формам, и потому сам живет в деформированном виде (когда отношения с государством и криминальными структурами для производителя важнее, чем конъюнктура).

Как мы уже отмечали, в трансформационных экономиках в силу инверсии социально-экономического времени возникают преимущественно деформации *разных типов рыночных отношений*: от примитивных, полуфеодальных до самых современных. При этом *доминируют неразвитые, деформированные формы позднего рынка*, для которого характерны мощные монополии, государственное регулирование, интенсивное воздействие глобальной гегемонии капитала и т.п.

Именно в силу этой одной из важнейших закономерностей в области координации (аллокации ресурсов) в трансформационной экономике необычно велика роль *механизмов корпоративно-монополистического регулирования* (также деформированных по сравне-

нию с их классическим проявлением в странах развитого капитализма). В трансформационной экономике, движущейся в рамках кризисных моделей трансформации, например в России, она более значительна, чем в экономике «реального социализма», где доминировало бюрократическое планирование, и позднего капитализма, где все же доминирует рынок. Именно монополизм, опирающийся на силу корпоративно-бюрократических группировок, господствует в России и других странах СНГ, а не абстрактно-мифическая «экономическая свобода», якобы приходящая на смену бюрократическому планированию.

Свобода товаровладельца в трансформационных обществах достаточно иллюзорна. Его поведение здесь детерминировано номенклатурными корпорациями не меньше, чем в прошлом – бюрократическим планом, хотя, конечно, и в прошлом, и ныне эта детерминация существенно варьирует (например, ранее это была разница между «слабым» планом в Венгрии с конца 60-х годов и «сильным» в СССР 50-х годов; сейчас – между «слабой» властью монополий в розничной торговле в Польше и «сильной» – в «городах-заводах» типа Магнитогорска или Череповца в России).

В экономической теории этот механизм в принципе хорошо знаком под названием «неполной (монополистической) планомерности» (понятие, введенное в оборот школой политэкономии МГУ), выступающей в качестве социально-экономической основы действия очерченного Я. Корнай механизма «вегетативного контроля».

Еще на заре реформ авторы в разных работах подчеркнули его роль, показав, что он качественно отличен как от народнохозяйственного планирования и регулирования, так и от рыночного саморегулирования. Напомним, что в данном случае отдельные институты экономических систем в силу определенных причин (высокий уровень концентрации производства и/или капитала, корпоративная власть и т.п.) получают способность сознательно (но в локальных, ограниченных масштабах) воздействовать на параметры производства поставщиков и потребителей (объем, качество, структура), рынка (цены на продукцию контрагентов, расширение продаж за счет маркетинга), социальной жизни и т.п.

Этот механизм отличен от народнохозяйственного планирования по субъектам, объектам, целям и содержанию (государство, как представитель общества, – обособленная корпорация; национальная эко-

номика – часть (локус) рынка, производства; общенациональный – корпоративный интерес и т.п.). Но он содержательно отличен и от рыночного механизма саморегулирования, ибо, будучи многосубъектным и конкурентным (сочетающим экономические и бюрократически-волевые методы борьбы), он в то же время является механизмом *целенаправленного, сознательного формирования пропорций и аллокации ресурсов* со стороны ряда агентов. В этом механизме решение агентов производства (*крупнейших корпоративных структур – производителей*) формирует структуру и потребности (спрос), а не наоборот, как это предполагает модель свободного рынка; и спросоограниченная (рыночная) экономика трансформируется в *корпоративно-формируемую*.

Причины доминирования такого многосубъектного монополистического регулирования экономики достаточно просты: наличие монополизации производства, разрушение старого государственного контроля над корпорациями при слабости нового, неразвитость рыночной конкуренции и т.п. Соответственно чем сильнее действие названных факторов, тем значимее монополистический контроль, чем слабее (например, в странах ЦВЕ) – тем меньше его роль.

Как мы уже отметили, *не только рынок, но и локальное регулирование развивается в трансформационных системах преимущественно (но не только) в деформированном виде*.

Основные черты этих деформаций состоят в следующем.

Во-первых, в качестве субъекта локального регулирования, как правило, выступает не достигший определенного уровня развития персонифицированный капитал, а «обломок» («обломки») бывшей государственной пирамиды.

Во-вторых, основой власти этих структур («генератором поля», подчиняющего клиентов) является, соответственно, не столько высококонцентрированный капитал (хотя образование таких капиталов постепенно идет), сколько доступ к тем или иным ресурсам – от близости к государственной кормушке до монопольного использования природных богатств. Отсюда, кстати, ассоциация этого механизма с тем, что западные экономисты называют «*поиском ренты*». Все это позволяет определить такое воздействие как противоречивое соединение корпоративно-капиталистического контроля и вегетативного регулирования, являющегося пережитком «экономики дефицита»

(только «дефицитом» ныне все более становятся государственные кредитно-финансовые ресурсы).

В-третьих, в силу такого содержания и под воздействием других методов координации, а также общей атмосферы диффузии институтов методы локального корпоративно-бюрократического регулирования также являются деформацией «цивилизованного» корпоративного воздействия, при широком использовании как добуржуазных механизмов (внеэкономическое подчинение), так и механизмов, основанных на сращивании с крайне бюрократизированным *государственным* регулированием, в том числе *теневым*.

Проявления господства этого механизма в трансформационной экономике хорошо известны. Например, в той мере, в какой оно существует, экономика «поддается» радикальным рыночным реформам (либо их саботируют, либо реализуют формально, сохраняя теневое государственное регулирование). Так, в России под определяющим господством псевдогосударственных и псевдочастных корпораций находятся система пропорций, динамика цен («ножницы» цен на сельхозпродукцию и ресурсы для ее производства, рабочую силу и потребительские товары), финансы (кризис неплатежей) и т.п.

Это не просто олигополистический рынок; это экономика, регулируемая в определяющей степени нерыночным соперничеством обособленных корпоративно-бюрократических структур – этаких «динозавров» капитализма, под ногами у которых «болтаются» все остальные граждане и которых эти монстры безжалостно топчут, при этом, правда, сами находясь в состоянии, близком к вымиранию. *Столкновением власти этих «динозавров» и их регулирующих воздействий, а не единым центром (как в прошлом) или «невидимой рукой рынка» (которая, образно выражаясь, в трансформационной экономике указывает явно не в ту сторону) определяется реальная система координации в трансформационной экономике кризисного типа.*

Доминирование локального (вегетативного) управления в трансформационной экономике сочетается, как мы уже отметили, с сохранением модифицированного количественно (оно потеряло свою ведущую роль) и качественно (изменение преимущественно прямых методов на преимущественно косвенные, резкое возрастание разобщенности политики отдельных ведомств) *бюрократического централизованного управления.*

Вследствие этого *рынок в России с самого начала возникает и развивается* как подчиненный и *деформированный бюрократическим централизованным и корпоративным локальным регулированием* (в том числе *«теневым»*) компонент трансформационной экономики.

Генезис рынка в силу этого сопровождается неожиданным для индустриальной экономики на рубеже XXI в. развитием *добуржуазных способов координации*. К их числу относятся: уже названные механизмы *поиска ренты*; различные формы *насилия* – от начального криминального («крыши» и т.п.) до узаконенного (войны – в Югославии, Чечне, Таджикистане и др.), а также *натурально-хозяйственные тенденции*. Последние проявляются, например, в таких формах, как сокращение товарности сельского хозяйства и рост роли производства на приусадебных участках (дачах), расширение использования бартера, развитие производств-субститутов внутри крупных предприятий, натурализация заработной платы, ограничение вывоза продукции за пределы регионов и др.

Развитие добуржуазных форм координации порождается прежде всего общими для трансформационных экономик кризисного типа факторами, связанными с инверсией социально-экономического времени и трансформационной нестабильностью. В данном случае это, во-первых, инерция и даже высвобождение натурально-хозяйственных связей, ранее «придавленных» централизованным планированием, а ныне не замещенных в должной мере современным рынком. Во-вторых, шоковые реформы, разрушившие плановые связи, но оказавшиеся неспособными создать рыночные. В образовавшийся вакуум современных форм координации тут же «втянулись» допотопные: на место планового снабжения в условиях дефицита денег пришел бартер; тот же «дефицит рынка» (в частности, резкое сжатие денежных доходов населения, дополненное негарантированностью выплаты заработной платы) с необходимостью вызвал рост производства в подсобных хозяйствах и т.п. В-третьих, возникающий деформированный рынок сам воспроизводит *добуржуазные способы координации*. Последние, следовательно, *будут тем сильнее, чем в большей мере инерция кризисного развития прежних тенденций и вновь образовавшиеся деформации рынка будут интенсифицироваться попытками проведения шоковых реформ*.

Причина этого, как мы показали выше, в том, что *попытки волюнтаристского внедрения рынка в кризисной трансформационной экономике ведут не к развитию, а к дефициту эффективных рыночных форм.*

Вследствие этого ***трансформация экономики России не может быть однозначно охарактеризована как процесс перехода к рынку.*** При определенных условиях консервация развития на данном этапе трансформации может привести к тому, что не рынок и не план, а корпоративно-монополистическое регулирование, дополняемое инерцией централизованно-бюрократического регулирования (во многом теневого) и добуржуазными способами координации, останется основным детерминантом способа координации (аллокации ресурсов).

В этом случае выход из периода трансформационной нестабильности будет связан не с отмиранием «плана» (энергия государственно-бюрократического патернализма сохраняется) и рождением рынка (он в эффективных формах развивается слабо), а с прогрессом ***деформированных форм позднекапиталистических способов координации.***

Что же касается отдаленной перспективы, то здесь возможен путь не только к рынку, но и к пострыночным отношениям (демократическому учету и контролю, ассоциированному регулированию и программированию развития). Их ростки пробивались на «подготовительном» этапе реформ (в годы перестройки) и существуют как одно излагаемых экономической жизни развитых стран. Однако в реальной практике России подчас доминирует иная тенденция: движение не к рынку и пострыночным отношениям, а к деформациям «плана» и «рынка» в условиях господства монополистического контроля.

6.2. Мутации позднего капитализма или первоначальное накопление капитала?

Мы думаем, что читателю термин «первоначальное накопление капитала» если и известен, то в связи с процессами, происходившими в XVII–XVIII вв., да и в XIX в., когда на базе разлагающейся феодальной системы возникло новое буржуазное общество. Процессы эти шли достаточно сложно. В той же Великобритании – образце бур-

жуазной цивилизации – переход от феодальной монархии к демократической рыночной организации осуществлялся при помощи так называемого «кровавого законодательства», когда всякий, кто не хотел становиться наемным работником, физически принуждался к труду. Более того, за бродяжничество (вызванное проводимой политикой обезземеливания крестьянства – так называемого «огораживания») были введены самые жестокие кары, вплоть до виселицы. Это законодательство неслучайно было названо кровавым: страна на протяжении столетия фактически действительно утопала в крови. Именно таким образом развивался капитализм в Европе. К этому следует добавить не менее кровавые методы завоевания новых рынков в колониях, в «Новом Свете».

Итак, первоначальное накопление капитала (ПНК) было достаточно жестокой эпохой распада феодальной системы и возникновения новых буржуазных отношений, включающих рынок труда и рынок капитала.

Для нас этот процесс интересен по двум причинам. Во-первых, потому что этап ПНК – это период эволюции рынка от своих простейших форм к формам развитым, к тем формам, когда он стал действительно господствующим и всеобщим. Во-вторых, период ПНК – это типичный образец трансформационной экономики, в которой осуществляется качественное изменение экономических отношений: уход от старых структур и рождение новых.

Можем ли мы охарактеризовать процесс, который будет происходить в отечественной экономике и во многом уже начался, как процесс, сходный с ПНК? Если строить ассоциации прежде всего на обращении к кровавым средствам и механизмам ПНК, то, пожалуй, такая аналогия покажется правомерной. Единственное, на что приходится надеяться авторам, так это на то, что наша страна избежит пути США – грандиозной гражданской войны. Тогда, в середине XIX в., попытка торжества более или менее чистой модели буржуазного общества была связана с грандиозной бойней, едва ли не самой кровопролитной войной того столетия, сопровождавшей процесс преодоления добуржуазных отношений (рабства). Но будем надеяться, что России и другим странам МСС удастся избежать этого страшного наследия (хотя войны в Чечне, стоившей всем нам десятков тысяч убитых, сотен тысяч беженцев и бездомных, миллиардов долларов

ущерба и т.д., мы уже не избежали), удастся не повторить опыта Югославии.

И все-таки главный вопрос, который волнует нас с вами, – это содержательный вопрос об экономических процессах, которые происходят в трансформационной экономике, и о том, насколько генезис отношений труда и капитала в ней аналогичен процессу ПНК, происходившему на заре буржуазного общества.

Прежде всего нам хотелось бы обратить внимание на некоторое *содержательное сходство*. Эпоха ПНК характеризовалась тем, что по мере разрушения организованной иерархически системы, включающей как свой важнейший элемент внеэкономическое принуждение (а именно таким был феодализм), возникал новый тип экономических отношений: свободный наемный работник, лишенный средств производства, – на одном полюсе, собственник средств производства, экономически принуждающий к труду наемного работника (капиталист), – на другом. Этот трансформационный процесс происходит и у нас. И у нас на основе разложения старой иерархически-бюрократической системы формируется класс наемных работников, лишенных средств производства. И у нас возникают новые собственники средств производства, способные их присваивать, экономически отчуждая работников от собственности.

Более того, если мы обратим внимание на насилие, которое сопровождало этот процесс, то, даже отвлекаясь от публицистических эффектов и апелляций к гражданской войне, мы должны будем зафиксировать закономерность: первоначальное накопление капитала никогда не осуществлялось без применения насилия – этой «повивальной бабки истории». Использование внеэкономических методов развития рынка, накопления капитала, в том числе насилия, осуществляемого бюрократическими методами или методами мафиозно-корпоративного контроля, является важной чертой и нашей отечественной экономики.

Наконец, важный компонент такого рода перехода – качественное преобразование институтов экономической системы при временном их самораспаде, возникновении своего рода диффузии институтов и возращении роли неформального регулирования экономической жизни, которое «возмещает» отсутствие легитимных государственных или иных поддерживаемых обществом стабильных форм ее правового и

институционального регулирования. Иными словами, беззаконие является важнейшей характерной чертой эпохи ПНК, и это беззаконие и «институциональный вакуум» суть важнейшие ее черты не только в XVIII в., но и в странах, уходящих от «реального социализма» в конце XX в.

В то же время легко зафиксировать целый ряд *принципиальных отличий* в осуществлении этого процесса тогда, в условиях перехода от феодализма к капиталистическому обществу, и сейчас, в условиях движения от «реального социализма» к некоторому будущему состоянию (мы надеемся, что его можно будет охарактеризовать как «экономику для человека», хотя, скорее всего, его придется характеризовать как «номенклатурный капитализм»). Эти отличия заключаются в том, что переход осуществляется на качественно ином этапе технологического, экономического и социального развития, в другом глобальном контексте и имеет иные социально-экономические формы.

Отличие материально-технической базы обуславливает особые экономические формы этого процесса. В частности, образование капитала не может идти в примитивных формах его аккумуляции в мелких масштабах с последующим длительным периодом его концентрации. Современные производительные силы, в частности, крупные технологические производственные комплексы, существующие в большинстве бывших «социалистических» стран, требуют уже сегодня огромных по своим масштабам капиталов для «задействования» этих производственных мощностей. В этих условиях неизбежным станет иной, чем при классическом капитализме, путь формирования экономических отношений товарного производства, взаимодействия работника и собственника. Адекватным, наименее болезненным стал бы вариант, при котором сами работники или граждане становятся сохозяевами и через ассоциированные (коллективную и др.) формы собственности решают проблемы аккумуляции капитала, использования уже имеющихся производственных ресурсов и соединения работника со средствами производства. Но это путь не к капиталистической экономике. Дорога же к «номенклатурному капитализму» обусловила широкое использование в процессе генезиса капитала бывших бюрократических (в том числе государственных) структур.

Следовательно, отличия, связанные не только с материально-технической базой, но и с социально-экономической, а также с социально-

культурной ситуацией в стране, обусловили принципиально иной характер образования буржуазных отношений, рынка капитала и рынка труда в пост-«социалистических» странах (если их сравнивать со странами, уходившими от феодализма). Иная социально-культурная атмосфера касается, в частности, ориентации работника и собственника на другие экономические цели, доминирование у них иных социально-экономических интересов.

Худо или бедно, но наша страна прошла школу и госкапиталистического найма, и мутантного социалистического коллективизма, и гарантированных занятости, образования, здравоохранения. Безусловно, мы были конформистами и слугами патерналистской системы, но мы не были теми крепостными крестьянами, которыми была подавляющая часть населения в XVIII в. или, если говорить о России, – в XIX в. Мы были и остаемся людьми, способными, хотя бы в незначительных масштабах, к самоорганизации, защите своих интересов в рамках профсоюзов и другим функциям, которые были недоступны человеку прошлого. Отсюда – возможность движения от прежней системы не по пути ПНК в его предельно варварских формах, а по пути эволюции к современной социальной экономике, включающей рынок (в том числе рынок труда и капитала) как свои компоненты, но не доминанты.

Тем не менее в России эта возможность остается по-прежнему лишь возможностью, а доминирование номенклатурно-капиталистической власти все более становится реальностью. Эту власть получают не только «новые» частные собственники, но и прежде всего слой бывших чиновников, осуществивших обмен привилегий и возможностей контроля над ресурсами (которыми они обладали в прошлой системе) на собственность, становящуюся все более капиталистической по своей сущности в новой системе. Именно этот вариант трансформации прежней власти в новую, номенклатурно-капиталистическую, становится наиболее реальной и значимой чертой накопления капитала в трансформационной экономике. Он имеет преимущественно внешнее сходство с мучительным путем перерастания феодально-помещичьей аристократии в буржуазию, являясь прежде всего специфическим превращением, характерным именно для своевременной трансформационной экономики.

Наряду с этим происходит образование и классических «первоначальных» капиталов на базе дифференциации мелких собственников, на основе разорения одних и обогащения других. Этот «обычный» процесс эволюции мелкого товарного производства является дополнением к основному, который авторы обозначили как формирование «номенклатурного капитализма», образование капитала, собственником (или как минимум распорядителем) которого становится номенклатура. Точно так же складывается специфический патерналистский вариант отношений между частным собственником средств производства и наемным работником (привыкшим, кроме прочего, к коллективному труду и коллективному решению своих экономических проблем, а также к патерналистской опеке со стороны хозяина его труда).

Итак, что же все-таки мы имеем: трагическую пародию на XVII–XIX вв. или процесс трансформации мутантного планирования и полуполюгальных, а частично формальных товарно-денежных отношений в социализированный, демократически регулируемый рынок, дополняемый развитием пострыночных механизмов? Авторы думают, что этот вопрос риторический, ибо по сути дела россиянам предстоит на него отвечать всей своей общественной жизнью. Тем не менее давайте заострим эту проблему и поставим теоретический вопрос: к какому же рынку идет Россия?

6.3. Так к какому же способу координации идет Россия?

Выше мы постарались показать, что рынок – это не некий «естественный» механизм, обеспечивающий экономическую технологию соединения производителей и потребителей, а форма производственных отношений товарного производства. Последние развивались на протяжении долгих столетий, стали доминирующими (если мерить масштабами всемирной истории) относительно недавно, а ныне достигли состояния «постклассического капитализма». Следовательно, в основе классификации типов рынка, в основе определения того, к какому рынку идут пост-«социалистические» страны, должно лежать описание той системы социально-экономических отношений, которая определяет некоторую модель рынка. Эта система предполагает спецификацию отношений собственности, меру социальной ориен-

тации экономики, степень регулирования рынка, характер и структуру институтов и т.д. Строя таким образом свои аналитические размышления, можно выделить две модели рынка, фактически уже анонсированные нами выше.

Первая модель – *деформированный номенклатурно-корпоративный рынок*. Этот вариант является наиболее реалистичным, особенно для экономик, возникших на территории экс-СССР. Де-факто мы уже дали ответ на вопрос, что из себя представляет этот номенклатурно-корпоративный рынок. Давайте суммируем сказанное.

Во-первых, это система отношений собственности, когда на рынке будут действовать прежде всего крупные корпорации, находящиеся в руках прежней и новой номенклатуры, сохраняющей во многом традиции экономического поведения и, главное, тип хозяйствования, характерные для предыдущей бюрократической «социалистической» системы. Формой собственности для таких корпораций может быть как акционерная, так и формально государственная. В любом случае, однако, они будут соединены более или менее легализованным контролем со стороны либо официальных, либо мафиозных структур.

Во-вторых, этот рынок будет ориентирован не на интересы общества (единые для всех экономические и социальные интересы), а на интересы относительно узких слоев, которые уже доказали в прошлом неспособность обеспечить эффективное социально-экономическое развитие страны. Иными словами, мера социальной ориентации такого рынка будет крайне невысокой, что, в свою очередь, создаст достаточно низкий уровень экономической эффективности рыночной системы, ибо асоциальная экономика в начале XXI в. не может быть экономически эффективной (этот тезис мы постараемся доказать в разделе IV).

В-третьих, на нем будет присутствовать, причем в достаточно значимых масштабах, регулирование, которое будет осуществляться как на государственном, так и на локальном уровне через формальное и неформальное воздействие на рынок со стороны бюрократических институтов государства и крупнейших корпораций-монополистов. Такое регулирование будет вести фактически к подавлению стимулов эффективного развития, характерных как для собственно рыночных механизмов (классический пример – конкуренция, базирующаяся на экономии издержек, повышении качества и достижении других, позитивных с точки зрения общества, результатов), так и для механизмов, характерных для пострыночной экономики.

В-четвертых, система институтов этого рынка будет не более чем трансформацией прежней системы, сохраняющей ее сущность – бюрократическое отчуждение институциональной системы от общества, от реальной социально-экономической жизни. Новые же, собственно рыночные институты, возникая, будут «впитывать» в себя сущность прежних, обретая корпоративно-номенклатурное содержание.

Быть может, авторы несколько предвзяты в своем критическом отношении к этому пути развития рынка, но кризисные годы, следовавшие вслед за провалом «перестройки», и огромной глубины яма, в которой оказались страны экс-СССР и ЦВЕ, не позволяют нам быть чрезмерными оптимистами.

Вторая модель рынка, о которой мы можем говорить скорее в предположительном или желательном тоне, – это рынок как одна из форм координации (аллокации ресурсов) в социально ориентированной экономике, «экономике для человека». В этом случае предполагается, что субъектами рынка станут преимущественно ассоциированные собственники (предприятия коллективной или государственной собственности при условии самоуправления трудового коллектива), действующие в смешанной экономике, которая, кроме ассоциированной, безусловно, будет включать и частную собственность, но не господство собственности номенклатуры и нуворишей.

Что касается меры регулируемости экономики, в случае социального рынка она будет достаточно высокой, более того, на наш взгляд, она будет эволюционировать к постепенному нарастанию пострыночных механизмов регулирования (см. гл. 7).

И самое главное: этот рынок (и в том, что касается его институтов, и в том, что касается его целевой ориентации) будет ориентирован на обеспечение прежде всего социально-гуманитарных приоритетов и будет развиваться на основе социально-гуманитарного программирования экономического развития. Соответственно иными будут основные субъекты рынка: трудовые коллективы и их союзы, ассоциации предпринимателей, профессиональные союзы, экологические и потребительские объединения и, наконец, свободные индивиды.

Завершая характеристику возможных путей развития рынка в России, нам хотелось бы подчеркнуть, что ответ на этот вопрос еще окончательно не найден. Да, с точки зрения рационального мышления, скорее всего будет доминировать первая тенденция, хотя определенные

зачатки «экономики для человека», естественно, будут развиваться, несмотря на противодействие со стороны властей предрежащих, ибо это в конечном итоге объективная общемировая тенденция. Значительная роль в борьбе этих двух ветвей будет принадлежать и экономической науке, которая должна дать достаточные основания для содержательного, обоснованного решения вопроса о том, к какому рынку (и только ли к рынку) движется трансформационная экономика.

Список вопросов

1. Из чего (какого сочетания) состоят в трансформационной экономике способы координации хозяйства?
2. Что означает механизм номенклатурно-корпоративного регулирования?
3. Какова специфика номенклатурно-корпоративного регулирования, по каким параметрам оно отличается от других механизмов контроля?
4. Насколько сопоставимо первоначальное накопление капитала в ныне развитых странах с аналогичным процессом в современной переходной экономике?
5. Какие типы рынка можно выделить в переходной экономике?

Темы докладов

1. Анализ тенденций формирования и развития способов распределения в переходной экономике.
2. Специфика механизмов корпоративно-монополистического регулирования в переходной экономике по сравнению с развитыми странами.
3. Теория «неполной планомерности» и механизм действия «вегетативного контроля», его проявление в условиях трансформации.
4. Особенности корпоративно-монополистического регулирования по сравнению с народнохозяйственным планированием.
5. Содержание и сущностные черты деформаций локального регулирования в переходной экономике.
6. Основы реальной экономической координации в переходной экономике – становление власти корпоративно-бюрократических структур.
7. Формы, причины и последствия временной натурализации хозяйственных связей в переходных экономиках.
8. Сходство и различие содержания первоначального накопления капитала в переходной экономике и в развитых странах.
9. Основные модели рынков как способов аллокации ресурсов; их специфика в переходной экономике.

ГЛАВА 7

РЕГУЛИРОВАНИЕ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА (неомарксистский подход)

В современной экономической теории сложились существенно различающиеся трактовки экономической роли государства вообще и в трансформационной экономике в частности. В связи с этим читателю в главах 7 и 8 предлагаются два взгляда на данную проблему.

7.1. Объективные основы генезиса регулирования

Термин «пострыночные механизмы регулирования» авторы употребляют для обозначения той социально-экономической реальности, которая возникает не в результате формально-бюрократического отрицания рынка, его замены чем-то при помощи волевых механизмов, а на основе «снятия», диалектического преодоления и развития реальных достижений рыночной системы. Иными словами, речь идет о том, что в современной экономике могут возникать и возникают более развитые («продвинутые»), чем рынок, системы, что их можно и должно исследовать и обобщать. Сразу же подчеркнем, что в трансформационных экономиках экс-МСС эти тенденции очень слабы, однако развитие экономики в XX–XXI вв. дает основания для утверждения о наличии процесса нелинейного генезиса пострыночных отношений.

Какие объективные тенденции могут лежать в основе этих пострыночных механизмов? Выше уже много говорилось о проблемах глобального характера, которые создают новый тип экономических взаимодействий, предполагающий преодоление обособления хозяй-

ствующих структур, узких границ частной собственности. *Глобальные проблемы* и, в частности, экологические проблемы, проблемы, связанные с использованием всеобщих ресурсов (таких, как культура, достижения науки и т.д.), с развитием неповторимости, индивидуальности человека (не как собственника определенного количества денег или товаров, а именно как личности, субъекта творческого труда), с тем, что творческий труд не может быть отчужден от человека, а потому не может быть предметом купли-продажи, как обычная рабочая сила, – все эти глобальные изменения, характеризующие скачок человечества к новому качеству общественной жизни накануне XXI в., нам кажется, указывают на развитие необходимости пострыночных механизмов регулирования.

Обращает на себя внимание, что социализация и гуманизация современной экономики тоже во многом оказались основаны на механизмах, которые снимают противоречия рынка и развиваются как его альтернатива. Это механизмы перераспределения доходов, создания социальных гарантий в экономике (рынок же принципиально нацелен на отсутствие таковых), партнерского взаимодействия (скажем, в рамках трехсторонних соглашений профсоюзов, государства и предпринимателей) и т.д.

Обо всем этом уже было сказано и будет говориться в последующем. Сейчас же мы хотим обсудить классический тезис марксистской экономической теории об *обобществлении производства как основы генезиса пострыночного регулирования экономики*. Что это – старая догма или реальный необходимый компонент современного индустриального, более того, движущегося к постиндустриализму, общества?

Простейшее определение обобществления – рост взаимозависимости, интеграции производственных звеньев вследствие специализации, концентрации и кооперирования производства – указывает на то, что в такой экономике разрыв хозяйственных связей, диспропорции, анархия способны вызвать огромные потрясения во всем процессе производства. Например, крах таких фирм, как «Intel», или землетрясение на Тайване могут привести к серьезным потрясениям мирового компьютерного рынка. То же можно сказать и об отечественной экономике.

Характеризуя обобществление производства, следует иметь в виду, что это, во-первых, процесс (т.е. экономика никогда не будет обобще-

ствлена «окончательно»); во-вторых, что он нелинеен (т.е. развивается неравномерно); в-третьих, обобществление – это закономерность развитого индустриального производства (до- и постиндустриальные технологии развиваются по иным законам).

Следовательно, связь между ростом обобществления и необходимостью сознательного регулирования экономики может быть выражена не как абсолютная, а как соотносительная: *в той мере, в какой в экономике прогрессирует обобществление, в той же мере становится необходимым и возможным (но не обязательно действительным) ее сознательное регулирование.*

Наконец, крайне важно различать *формальное* и *реальное обобществление*. Если первое касается социально-экономической формы (ею, например, может быть превращенная форма бюрократической централизации и национализации), то второе – технико-производственного содержания (оно характеризуется, в частности, уровнем специализации, кооперирования, концентрации производства, научно-производственной интеграции и т.п.). Первое может быть достаточно легко изменено; второе составляет содержание экономики и может быть в лучшем случае постепенно трансформировано либо в позитивном (по пути перехода к постиндустриальному обществу), либо в негативном (по пути деиндустриализации; последний путь стал доминирующим в России в начале 90-х годов) направлении.

Итак, развитие обобществления предполагает необходимость наличия стабильных, устойчивых, долгосрочных связей между хозяйствующими субъектами. То, что такая необходимость существует, сегодня не требует доказательства. Большая часть не только крупных хозяйственных структур, но и мелких предпринимателей работает на основе таких соглашений, в рамках сложной системы взаимосвязей поставщиков и потребителей, простирающейся на несколько «этажей» по самым разным направлениям, касающимся не только товаропотоков, но и сервиса, системы переобучения кадров, маркетинговых операций и многого другого. Если такая система возникает, то в ее рамках должно быть обеспечено согласование основных параметров, требующих стабильного технологического воспроизводства, параметров качества и объема трудозатрат, иными словами, стандартов и иных норм качества, а также нормативно определяемой цены, а это уже элементы пострыночного регулирования.

7.2. Объекты и субъекты регулирования экономики

Система объектов пострыночного регулирования в современной экономике принципиально сложна и многообразна. Выделим здесь лишь такие аспекты, как *нормативное регулирование качественных и количественных параметров производства, регулирование структурных сдвигов и обеспечение приоритетов социально-экономического развития*. Отметим также, что наряду с государственным регулированием в современной экономике существует сложная система других видов регулирования, но об этом ниже.

Начнем с констатации: система норм и нормативов ныне составляет важный компонент системы регулирования экономики на уровне государства и фирм.

Если говорить о конкретных примерах, то, думаем, вы уже догадались, что авторы назовут нормативно определяемые цены, нормы качества и стандарты (наиболее типичный пример – стандарты в информатике, компьютерной индустрии и программировании, которые фиксируются сегодня хотя бы для того, чтобы любой компьютер мог читать программу, созданную программистом в любой точке земного шара), социальные нормативы (они определяют стандарты охраны труда, осуществление определенных механизмов социальной справедливости и т.п.), экологические нормативы и многие другие. В любом случае речь идет о том, что до процесса производства, вне отношений конкуренции, устанавливается определенный количественный и/или качественный параметр, который не может быть нарушен или нарушение которого влечет за собой какие-либо негативные последствия для хозяйствующих субъектов. Какие именно? Для кого именно? Кто устанавливает эти нормы? Как? Это именно те вопросы, на которые мы ниже будем искать ответ, но прежде всего давайте систематизируем различные виды норм и нормативов.

Первым из них являются *социальные, экологические и гуманитарные нормы* и нормативы, в рамках которых развивается в большей или меньшей степени любая сегодняшняя экономика (подробнее об этом см. в разделе IV).

Второй вид – это *нормы качества и технологические нормы*, которые жестко детерминированы собственно технико-производствен-

ными параметрами и мало зависят от экономических отношений. Такого рода технологические нормы существуют в любой экономике и собственно теоретической проблемой является только вопрос о том, как именно обеспечивается механизм их соблюдения и функционирования в рамках определенного экономического пространства: страны, а может быть, и всего мирового сообщества. В современных условиях существуют два таких механизма. Один из них – это отношения конкуренции, которые обеспечивают расширение сфер влияния тех или других крупных корпоративных структур, имеющих возможности монопольного давления на рынок.

Существует также целый набор технологических стандартов, которые распространяются на основе соглашений, не являющихся продуктом конкуренции и достигаемых при помощи иных институтов. Ими могут быть государственные органы, научные учреждения, общественные организации или даже институты, представляющие интересы мирового сообщества (например, в рамках аэрокосмических технологий, в области медицины и т.д.).

Третий вид норм – это *нормативные цены*, которые являются не столько результатом стихийного колебания спроса и предложения, конкуренции, сколько некой априори, до процесса производства, вне конкуренции, установленной величиной. При этом степень независимости цены от конкуренции может быть относительной (скажем, она может формироваться на основе предыдущего цикла конъюнктуры мирового рынка). Тем не менее важен в данном случае сам принцип, механизм формирования цены до процесса обмена, до процесса производства.

Нормативные цены сегодня достаточно широко распространены на разных уровнях экономической жизни.

Прежде всего это *трансфертные цены*, которые функционируют в рамках современных крупных корпораций. Эти цены лишь ориентируются на реальные рыночные параметры и сознательно устанавливаются внутри корпорации как норма и пересматриваются лишь изредка, как правило, в централизованном порядке. Но если мы примем во внимание, что объем производства и соответственно масштабы ценообразования крупной ТНК сегодня существенно превышают экономические возможности иных государств (в том числе и функционирующих на территории бывшего СССР) или объемы производства

отраслей российской экономики (приведем в качестве примера крупнейшие автомобильные корпорации США или стран ЕС, каждая из которых производит машин гораздо больше, чем вся наша автомобильная промышленность, вместе взятая), если мы задумаемся над этим, то вопрос о том, что такое трансфертная цена – внутрифирменный технологический норматив или новый социально-экономический механизм регулирования издержек — потребует гораздо более серьезного анализа. От этого вопроса уже нельзя будет отмахнуться, сославшись на то, что трансфертные цены функционируют лишь внутри корпораций.

Не менее важно *государственное* нормативное ценообразование. Оно может осуществляться бюрократически (именно таким оно было во многом в рамках «социалистической» экономики), и в этом случае цена отрывается не только от каких-то ориентиров рынка (его по сути дела в СССР и не было), но и от технологических, содержательно обусловленных параметров, от издержек и потребностей. Бюрократическое ценообразование приводило к тому, что цена становилась результатом не столько централизованного диктата сверху, сколько той самой «плановой сделки», о которой мы уже упоминали. Фактически складывалась так называемая «псевдоадминистративная цена». Она лишь формально утверждалась наверху, а в действительности во многом провоцировалась снизу, на основе фиктивной калькуляции издержек.

Однако существует и другой механизм – демократического или, во всяком случае, рационального централизованного ценообразования. Примеры такого ценообразования можно найти и в нашем прошлом, но поскольку сегодня нет пророка в своем Отечестве, мы укажем на систему ценообразования в экономиках социал-демократической ориентации (например, в Скандинавских государствах). Здесь существуют более или менее широко распространенные механизмы общественного регулирования цен, осуществляемого под эгидой государства, но не обязательно самими государственными органами; в ряде случаев это могут делать муниципалитеты при участии союзов потребителей, представителей предпринимательских структур и профессиональных союзов, других общественных организаций. Объектом таких соглашений могут быть цены на основные продукты питания или предметы первой необходимости, коммунальные услуги,

жилье, целый ряд других тарифов, играющих огромную роль в экономике развитых стран, где в «потребительской корзине» расходы на квартиру и коммунальные услуги составляют до 30–40%. Не только на региональном или общегосударственном уровне, но и в интернациональных рамках (скажем, в рамках ЕС) сегодня существует централизованное нормирование (в частности, лимитирование) цен. Как правило, эти нормы имеют специфический характер.

Последнее мы бы хотели подчеркнуть особо: нормативное ценообразование может иметь различные формы. Цена может устанавливаться в виде конкретной величины или «вилки» (пределов, в которых она может изменяться в течение определенного периода времени), может ограничиваться ее рост, регулироваться темп инфляции и т.п. Но это предмет других глав. Сейчас же поищем ответ на вопрос о **перспективах развития нормативного регулирования** в условиях трансформационной экономики.

Первым здесь стоит вопрос об отказе от нормативного регулирования экономической жизни там, где эти нормы по-прежнему бюрократически-волюнтаристски устанавливаются сверху или на основе «плановой сделки». Во всех этих случаях нормативное ценообразование или нормативное определение качества не дает позитивных результатов.

Итак, нормативное регулирование цен, технологических и социальных параметров, качества продукции и услуг – таков был *первый* шаг в определении объектов сознательного воздействия на экономику. *Второй* круг объектов – это пропорции воспроизводства. Соответственно задачей такого регулирования становится осуществление *структурной перестройки экономики*. В гл. 4 мы подчеркнули, что трансформационная экономика характеризуется крайне глубокими структурными диспропорциями. Это требует реализации мер по формированию качественно иных пропорций в экономике, иного типа сбалансированности, иного соотношения технологических укладов, иного соотношения между отраслями, преодоления диспропорций между регионами и т.д.

Решение этой проблемы на основе отношений свободной конкуренции (да еще в условиях монополизма, который склонен консервировать диспропорции) представляется крайне затруднительным. И потому, что диспропорции выгодны для хозяев определенного типа

рынка (а именно, рынка, ориентированного на развитие посреднической деятельности, спекулятивного, использующего различия в уровне издержек). И потому, что сама по себе стихийная перестройка пропорций экономики на основе свободной конкуренции в любых известных исторических ситуациях либо была вообще невозможна, либо занимала долгие десятилетия. Позволить себе такое удовольствие наша хозяйственная система не может.

В противоположность этому существуют известные и весьма успешные примеры сознательной активной структурной перестройки экономики как в развитых, так и в развивающихся странах. Такая структурная перестройка на основе методов сознательного регулирования, а не только рынка осуществляется в Китае.

Сознательная структурная перестройка экономики невозможна, если не поддерживается система *приоритетов*, обеспечивающих сознательную ориентацию экономики на решение тех или иных стратегических проблем. Это могут быть программы развития гуманитарных и социальных сфер (прежде всего потребительской), высоких технологий, а также решения конкретных проблем, обусловленных историческими обстоятельствами страны на том или ином этапе ее развития.

Характеристике этих объектов будут посвящены последующие разделы нашего курса, поэтому сейчас мы можем пойти дальше, сделав важный промежуточный вывод: названные выше потенциальные объекты сознательного регулирования (параметры непосредственного процесса производства – затраты и качество труда; пропорции и структура экономики; социальные и иные приоритеты) отнюдь не везде и не всегда должны становиться действительным предметом регулирующей деятельности государства и иных субъектов. Значительная часть трансформационной экономики развивается и будет развиваться на основе рыночных механизмов саморегулирования.

Какой именно может и должна быть *мера соединения противоречивых, но совместимых начал сознательного регулирования и рыночного саморегулирования в трансформационной экономике?*

Субъектами регулирования экономики могут быть и крупные хозяйственные комплексы (корпорации и их явные и неявные союзы, «кланы»), и общественные организации, а не только государство (см. рис. 6).

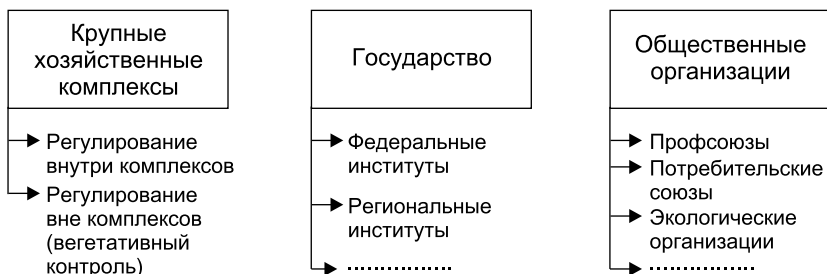


Рис. 6. Субъекты регулирования экономики

Прежде всего хотелось бы обратить внимание на возможность сохранения и, более того, развития механизмов сознательного, в частности нормативного, *регулирования внутри развитых индустриальных и постиндустриальных крупных хозяйственных комплексов*. Этот процесс может развиваться в рамках и военно-промышленных организаций, и мирной промышленности, науки и т.д., во всех тех случаях, когда в экономике уже сложились устойчивые производственные кооперационные связи внутри хозяйственных объединений. Их организационной формой в бывшем СССР были, в частности, производственные объединения, сейчас ими становятся концерны, хозяйственные ассоциации, крупные акционерные общества. Во всех этих случаях необходимо развитие механизмов нормативного ценообразования, нормативного определения качественных параметров, установление социальных и экологических норм. Более того, в условиях «взбесившегося» рынка (соединяющегося с бюрократическим, номенклатурным, но при этом спорадическим и локальным регулированием), а также ускоряющейся натурализации экономики такого рода «очаги» нормативного ценообразования и определения качественных параметров могут стать ориентиром и для будущих договорных отношений между этими комплексами и их поставщиками или потребителями продукции.

Подчеркнем при этом, что наличие монополизма на отечественном рынке породило специфический механизм нерыночного регулирования экономики, который по аналогии с человеческим организмом может быть назван *вегетативным*: этот механизм не проходит через «центральную нервную систему» и осуществляется не государ-

ственными органами, а складывается как бы «сам собой» в отношениях между крупнейшими корпорациями, которые как бы «инстинктивно» реагируют на изменения производственной, хозяйственной или, может быть, политической ситуации, устанавливая иные пропорции, иные отношения, даже в условиях, когда сложившийся рынок, регулирующий пропорции при помощи своей «невидимой руки», отсутствует или действует крайне спорадически и специфически.

Этот вегетативный контроль, основанный на ресурсном контроле, технологической кооперации, экономической взаимозависимости поставщиков и потребителей, становится важнейшим компонентом распространения снизу нормативных механизмов регулирования и в области ценообразования, и в области качественных параметров, и в социальной сфере. Более того, именно в трансформационной экономике эти механизмы могут иметь самое широкое распространение.

Рассматривая уровень *государственного регулирования*, отметим прежде всего, что государство в трансформационной экономике не может не оставаться главным субъектом регулирования экономики во всех тех сферах, которые непосредственно связаны с реализацией общенародных (содержательно единых для членов общества) интересов. Характеристика государства как института трансформационной экономики будет дана ниже, поэтому обратим внимание на наличие еще одной группы субъектов сознательного регулирования экономики.

Существенное влияние на экономическое развитие, прямо согласовывая его с интересами той или иной группы граждан, способны оказывать *общественные организации*. Деятельность массовых общественных организаций как субъектов регулирования экономики – реальный опыт мирового сообщества; освоение этого опыта для нас важнейшая практическая задача, поскольку роль общественных организаций как субъектов экономического регулирования, равно как и вообще их самостоятельное функционирование как экономических субъектов, были крайне придавлены на протяжении десятилетий предшествующего развития России.

Так, *профессиональные союзы* (наиболее крупные и значимые объединения, призванные выражать единые экономические интересы работников определенных профессий) могли бы стать одним из субъектов регулирования пропорций и параметров функционирова-

ния рабочей силы, занятости и вообще трудовых отношений в целом. Подчеркнем: не просто рынка труда, а именно трудовых отношений и процессов, поскольку их слагаемыми являются не только рыночные параметры, но и охрана труда, его гуманизация. Отношения внутри трудовых коллективов, их права на участие в управлении, принятие решений по экономическим вопросам; развитие системы социальной защиты и социального страхования – все эти компоненты реальных трудовых отношений должны и могут стать объектом сознательного регулирования со стороны профсоюзов на основе партнерского взаимодействия с другими субъектами (от предприятий до государства).

Менее известным в России субъектом сознательного экономического регулирования являются *потребительские организации*. Они уже действовали в нашей стране в период новой экономической политики (в трансформационной экономике) и тогда сыграли очень важную роль в стабилизации рынка, преодолении кризиса в области ценообразования, обеспечении населения доступными товарами широкого потребления и др.

Потребительские объединения и кооперативы в период нэпа, в частности, осуществляли контроль над качеством и заключали прямые договора с синдикатами, обеспечивая своих членов (потребителей) продукцией по ценам, в которые не входили ни издержки, ни прибыль посреднических торговых организаций. Такого же рода функции могли бы на себя взять (и уже берут) потребительские объединения в странах, уходящих от «реального социализма».

Таким образом, потребительские союзы могут стать одним из важных субъектов регулирования рынка потребительских товаров, превращая его в демократически регулируемый. В том, что касается прямых отношений с производителями, потребительские объединения могут создавать и формы пострыночного, договорного взаимодействия потребителей и производителей на основе нормативного ценообразования.

Сознательное регулирование социально-экономических процессов может осуществляться *экологическими и женскими организациями, творческими и молодежными союзами*, другими добровольными открытыми объединениями граждан. В любом случае, логика их деятельности оказывается достаточно проста: людей объединяет и под-

талкивает к действию по регулированию экономики реальный общественный экономический интерес. Таким интересом может быть наличие чистого воздуха или защита специфических интересов молодежи, эмансипация женщин или поддержка культуры. Эти добровольные союзы решают свои задачи на основе совместной деятельности, прямых контактов, сознательного воздействия на тех, от кого зависит удовлетворение их интересов. Формами их деятельности являются контроль, заключение договоров, нормативное определение качественных и количественных параметров, а также сроков реализации тех задач, которые стоят перед ними, будь то ликвидация выбросов в атмосферу или обеспечение финансирования культурных программ.

7.3. Методы регулирования в трансформационной экономике

Рассматриваемая ниже проблема достаточно широко была разработана как в рамках мировой экономической мысли (экономикса), так и в рамках так называемой политэкономии социализма. Значимые различия в подходе к ней этих двух ветвей экономической мысли были обусловлены не только тем, что политэкономия социализма была догматической. Вопрос гораздо серьезнее: если экономикс ориентировался прежде всего на изучение механизмов государственного воздействия *на рынок* и через *рыночные структуры*, рассматривая *государство всего лишь как один из институтов рынка*, то в рамках политэкономии социализма эта проблема была поставлена шире, как проблема *пострыночного, сознательного регулирования производственных* (а не только рыночных) *процессов*.

Однако политэкономия социализма не смогла решить проблемы развития механизмов действительно ассоциированного сознательного регулирования экономики со стороны демократически организованных субъектов (не только государства, но и всех тех организаций и структур, о которых велась речь выше). Тем не менее даже сама по себе такая постановка проблемы заслуживает всяческого развития. Прежде всего нам хотелось бы в этой связи провести различие между двумя группами методов сознательного регулирования экономики.

Первая (*прямые методы*) связана с возможностью прямого воздействия на производственные процессы, на процессы распределения и потребления, безотносительно к их рыночному оформлению, стоимостной форме.

Вторая группа (*косвенных*) методов привязана именно к рыночной системе хозяйствования и ориентирует сознательное регулирование на использование рыночных механизмов воздействия на рыночные же институты, на интересы субъектов рынка.

В первом случае речь идет о воздействии на непосредственные параметры воспроизводства; во втором – на интерес товаропроизводителя (рис. 7).

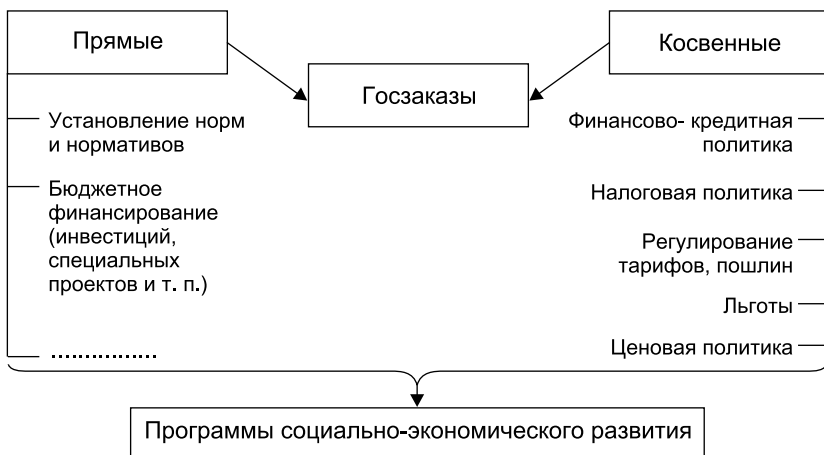


Рис. 7. Методы регулирования в трансформационной экономике

Подчеркнем: в реальной социально-экономической жизни, безусловно, не существует того четкого деления, которое сформулировано выше. Общая атмосфера рынка как одной из типичных форм хозяйствования, конечно же, обуславливает и то, что прямые методы так или иначе имеют стоимостную форму, форму товарных отношений. С другой стороны, косвенные методы регулирования во многих случаях решают задачи, не специфические для рыночной экономики, задачи, которые, напротив, характеризуют экономику как пострыночную, преодолевающую узкие горизонты и границы рынка.

Итак, что же такое *прямые методы управления*? Какими они могут быть? Прежде всего к ним относится непосредственное прямое определение основных макроэкономических пропорций и направлений структурной перестройки экономики. Эта задача может решаться в виде общегосударственных программ, принятых на основе консенсуса интересов разных социально-экономических структур, а не только путем бюрократических указаний чиновников, действующих «от имени и по поручению» государства. Такие программы включают конкретный арсенал методов прямого (добавим сразу – и косвенного: вот оно, взаимопроникновение двух групп методов) воздействия на экономическое развитие.

К прямым методам относятся также бюджетное финансирование конкретных инвестиций или других экономических акций; предоставление разного рода субсидий или субвенций; прямое определение параметров производства предприятий в рамках госзаказа.

Госзаказ в конкретных условиях трансформационной экономики тоже имеет двойственный характер. С одной стороны, государство предоставляет свои ресурсы для закупки продукции (а это элемент рынка) государственных, кооперативных или частных фирм. С другой – оно делает это в рамках программ, на плановой основе, определяя заранее и нормативно цены, качественные параметры, сроки поставки, другие необходимые экономические условия. При этом госзаказ фактически сочетает в себе два компонента: прямые методы (определение из центра конкретных параметров будущего производства) и косвенные (воздействие на интерес товаропроизводителя). Последнее обусловлено тем, что госзаказ должен распределяться на конкурсной основе и приниматься производителем только в том случае, если он обеспечивает ему достаточные (в условиях данной рыночной конъюнктуры) уровень рентабельности, стабильность существования и т.д.

К *косвенным методам* относится вся та группа регулирующих воздействий государства на рынок, которая описана в любом учебнике экономикса, где речь идет о воздействии на институты, параметры, интересы субъектов рынка. К конкретным направлениям такого косвенного регулирования мы бы отнесли прежде всего специфическую финансовую политику, которая обуславливает общие условия хозяйствования в условиях рынка.

Следующая группа косвенных методов – регулирование государством условий и направлений кредитования, структуры кредитов, их величины и т.п. Важнейшим слагаемым кредитной политики должна стать ее тесная взаимосвязь с аналогичными мерами в рамках налоговой и финансовой политики, поскольку несогласованность в этой сфере может привести к самым катастрофическим результатам.

Другим таким каналом является налоговая политика и общая система налогообложения. Этот механизм призван не только создавать источник для наполнения государственного бюджета, но и прежде всего служить рычагом, обеспечивающим возможность стимулирования реализации общегосударственных или региональных программ, нацеленных на достижение социальных, экологических, научно-технических приоритетов или задач структурной перестройки.

Для этого налоговая политика может использовать широкий арсенал методов. Одним из них является дифференциация налогов. При условии стабильности параметров этой дифференциации и ясности правил предоставления льгот или, наоборот, ужесточения условий налогообложения нормативные налоговые регуляторы могут содействовать достаточно радикальной и быстрой структурной перестройке экономики или достижению иных приоритетов. На это указывает и мировой, и наш собственный опыт, в том числе периода нэпа.

Наконец, еще одной группой методов косвенного государственного воздействия на рыночные параметры является регулирование внешнеэкономической деятельности через тарифы, пошлины, предоставление лицензий, создание определенных барьеров на пути продвижения определенных видов товаров, инвестиций отечественных капиталов в зарубежные страны или, наоборот, предоставление льгот для инвестирования в нашу экономику, поддержку экспортных отраслей или, наоборот, торможение экспорта.

Характеризуя систему косвенных регуляторов, мы подчеркнули, что в них соединяются рыночные и нормативные начала. В самом деле, любой из этих параметров, будь то налог или условия предоставления кредита, устанавливается как норматив, т.е. априори, до осуществления хозяйственной деятельности. Более того, он является заданием, обязательным для выполнения хозяйствующими субъектами, которые в противном случае несут материальную, юридическую

(вплоть до уголовной) ответственность. Тем самым косвенные регуляторы представляют собой элемент нормативного, сознательного регулирования экономической жизни. В то же время они призваны воздействовать на интерес хозяйственного звена как товаропроизводителя, работая лишь в рамках рыночной системы отношений и институтов.

В любом случае проблемой для системы нормативов, характеризующих как прямые, так и косвенные методы управления, является определение *меры* и конкретных направлений *сознательного воздействия на экономику* со стороны государства, общественных организаций и иных субъектов.

Еще одно принципиально важное замечание, которое может подытожить рассуждения о сознательном регулировании экономики как пострыночном механизме: объективной необходимостью является соединение всех механизмов централизованного воздействия на экономику (как со стороны государства, так и со стороны остальных институтов) в *систему единых согласованных программ*. Недопустимо, например, расхождение политики госзаказов с политикой налогообложения; прямого бюджетного финансирования и предоставляемых налоговых льгот. Это способно вызвать разрушение не только рынка, но и всей экономической системы.

Для того чтобы предотвратить такую ситуацию, старая добрая экономическая теория предлагала, на наш взгляд, достаточно радикальный выход: объединение всех институтов, осуществляющих воздействие на экономику, в рамках так называемого «*единого экономического центра*». Иначе говоря, институционально сознательное воздействие на экономику должно быть согласовано, скоординировано и подчиняться единой воле, которая должна выражаться не чиновничеством, а представительными органами государственной власти (во всяком случае тогда, когда эти органы формируются как действительно демократические, отражающие интересы большинства общества).

Завершая анализ сознательного воздействия на экономику, хотелось бы подчеркнуть, что оно не сводится исключительно к методам воздействия «сверху». Пострыночные механизмы регулирования возникают и на уровне горизонтальных связей.

7.4. Договорные отношения: рутина рынка или первый шаг к пострыночному регулированию?

Договорные отношения испокон веку считались одним из компонентов рынка. Более того, система прямых отношений между поставщиками и потребителями предшествовала рыночной экономике (например, она была характерна для средневекового ремесленного производства). Следовательно, мы можем поставить вопрос: всегда ли система договорных отношений является элементом рынка или же она могла составлять звено дорыночных отношений? Точно так же можно поставить вопрос о пострыночных договорных, долгосрочных, устойчивых кооперационных связях, которые сегодня характеризуют взаимодействие поставщиков и потребителей в развитой экономике. Прямая биржевая торговля, рынок в классическом смысле слова, когда различные субъекты приходят на неизвестный рынок и там конкурируют, формируя цену и т.п., – такая модель рыночных отношений все более уходит в прошлое.

В чем же суть прямых договорных отношений? Что в них остается от рынка, а что возникает от нового механизма сознательного регулирования экономики? Прежде всего суть договорных отношений – это идеальная модель конкуренции (слово «идеальная» в данном случае употребляется как философская категория, обозначающая отношения конкуренции, осуществляемые до непосредственного обмена товарами и продукцией, до самого процесса производства). Эта конкуренция осуществляется в общей атмосфере рынка и, конечно же, сохраняет многие свои фундаментальные черты. Однако здесь возникают и новые моменты: возможность планового, априорного определения параметров развития экономики на длительную перспективу (сегодня договора часто охватывают не год и не два, а пять лет), а также обеспечение стабильной, сознательно поддерживаемой пропорциональности в определенных сферах экономики.

Такая стабильность и пропорциональность являются той типичной чертой, которую ранее относили к планомерности общественного производства (кстати, теоретики планомерного производства немало говорили о том, что развитие договорных отношений – необходимый элемент любой высоко обобществленной экономики, в которой

технологическим законом является стабильность поставок, ответственность партнеров, согласованность взаимодействия потребителей и производителей по качеству, срокам, объемам и т.д.). Все эти тезисы, однако, могут показаться схоластической «игрой в бисер». «Главное, чтобы развивались договорные отношения, все остальное пустяки», – может сказать читатель. Отнюдь. Ситуация такова, что то или иное определение договорных отношений достаточно тесно взаимосвязано и с тем, в каком направлении и как они будут развиваться.

В случае, если базой для договорных отношений становятся взаимосогласованные условия поставок, осуществляемые на основе партнерства, причем партнерства не обособленных частных собственников, а трудовых коллективов, да еще и в обстановке взаимной диффузии (взаимопроникновения) собственности и интересов, – в этом случае отношения конкуренции во многом уступают место отношению согласования интересов. Оно подобно тому, как согласуются параметры между сборочным цехом и цехами, которые поставляют ему детали; или тому, как согласуются взаимные интересы членов профсоюзов при выработке проекта договора, с которым они выйдут «на торг» с администрацией; или тому, как уточняются взаимные интересы в объединении потребителей, которые хотят заключить договор с поставщиками. Иными словами, возникает новая система экономических отношений, построенная на единстве интересов партнеров в достижении совместного конечного результата.

Кроме того, возможно изменение (мы уже упоминали об этом выше) и *субъектов договорных отношений*. Если ими становятся взаимосвязанные (по своим интересам и участию в собственности) трудовые коллективы предприятий-смежников, то и сама модель договорных отношений теряет бывшую жесткость. Субъекты договора теряют обособленность границ, начинают интегрироваться, превращаться в единого субъекта сознательной организации экономической жизни.

Наконец, важным аспектом является сам механизм договорной деятельности. Если эти договорные отношения осуществляются в рамках нормативов, которые разработаны и реализуются демократическим путем; если процедура формирования и исполнения этих договоров построена как гласный механизм публичной защиты проектов, на основе открытого, сознательного, публичного выбора наилучших поставщиков и потребителей; если эта деятельность осуще-

ствляется в условиях смягчения или, в дальнейшем, отмены коммерческой тайны, – если это так, *то такие договорные отношения становятся формой нового ассоциированного взаимодействия поставщиков и потребителей*, формой сознательной регуляции экономики «снизу», преодолевающей обособленность производителей, конкуренцию – атрибуты товарной экономики.

При этом, однако, сохраняются достаточно эффективные стимулы для достижения как взаимного согласия, так и (благодаря этому согласию) эффективных и справедливых экономических и социальных результатов. Основой таких стимулов экономической эффективности партнерства становится единство экономических интересов партнеров. В самом деле, если вы связаны технологической цепочкой и участвуете в собственности партнера, то вы оба одинаково заинтересованы в том, чтобы ваши общие издержки были минимальными, продукция максимально качественной, а поставки осуществлены точно в срок.

Развитие такой системы способно создать в трансформационной экономике (где, кстати, достаточно широко распространен опыт договорных отношений, имевших как бюрократические, так и зародышевые ассоциированные формы) «анклавы» устойчивости, пропорционального развития, которые особенно важны в условиях структурных диспропорций и глобального социально-экономического кризиса. Прогресс такого рода договорных отношений станет условием развития современных форм рыночной экономики, обеспечив стабильные, устойчивые цены, пропорциональность развития, открытость, «гласность» конкуренции и т.п. Они, возможно, создадут необходимую базу и для того, чтобы в процессе ценообразования (независимо от централизованных указаний) действительно согласовывались интересы поставщиков и потребителей; чтобы взаимные финансовые расчеты приобрели форму подконтрольных обществу открытых безналичных платежей, а не закулисных сделок, сопровождаемых взятками и усугубляющих кризис неплатежей.

Подчеркнем, что механизм договорных отношений не является столь сложным и столь «фантастическим», как многое из того, что предлагалось в рамках рассуждения о возможностях пострыночного регулирования связей производства и потребления. Более того, в значительной степени выживание экономики пост-«социалистических»

стран в условиях кризиса обязано именно тому, что договорные отношения существовали и сохраняются донныне, создавая одну из важных предпосылок будущего преодоления кризисных отношений.

* * *

Завершим наши размышления о движении общества от командной экономики к современным формам рынка и пострыночного регулирования следующим утверждением. *В России и движение к социально-ориентированному рынку, и развитие пострыночных механизмов предполагают в качестве своего обязательного условия антибюрократическую, антиноменклатурную революцию и пробуждение социально-творческой (в том числе предпринимательской) активности широких слоев населения, прежде всего трудящегося большинства страны.* Рынок в нашей экономике будет цивилизованным, а пострыночные механизмы регулирования – эффективными только в той мере, в какой они будут развиваться на основе ассоциированной, демократически организованной новаторской (предпринимательской) деятельности граждан, трудовых коллективов, общественных организаций и объединений, государственных структур, других институтов нашего общества.

Для пострыночных механизмов эта задача становится актуальной вдвойне. Они возможны и необходимы там и в такой степени, где они могут быть более эффективны, чем рынок. Где именно? В принципе модель решения этой проблемы может быть достаточно простой. Если хозяйствующие субъекты (производители и потребители, профессиональные союзы и государство) находят возможность нерыночного решения своих экономических и социальных проблем, и этот путь оказывается более эффективным экономически и более справедливым социально, чем рыночный, то эти пострыночные механизмы могут и должны развиваться и поддерживаться.

Список вопросов

1. На основе каких условий возникают пострыночные формы регулирования?
2. Что может являться объектом регулирования (подпадать под регулирование) в современной экономике?

3. Как «норма» (норматив) влияет на производство?
4. В чем заключается механизм «трансфертных цен»?
5. Кто (какие институты) могут сознательно воздействовать на рынок?
6. Чем привлекателен опыт монополистического регулирования?
7. Чем привлекателен опыт регулирования рынка со стороны общественных организаций?
8. Какой может быть роль общественных организаций в сознательном регулировании экономики?
9. Чем выделяются и каким образом различаются методы сознательного государственного управления?
10. Раскройте содержание таких методов по параметрам.
11. Какие изменения в сущности договорных отношений возможны в связи с введением сознательного регулирования?

Темы докладов

1. Объективные тенденции развития механизмов пострыночного регулирования в мировой экономике.
2. Влияние процессов обобществления на формирование альтернативных рынку механизмов.
3. Социально-экономические нормы и нормативы, государственное и общественное нормативное регулирование – конкретное воплощение пострыночных механизмов регулирования на практике.
4. Специфика механизма трансфертных цен как наиболее важного метода внутрикорпоративного регулирования со стороны транснациональных корпораций.
5. Особенности нормативного регулирования в условиях трансформации.
6. Выделение основных субъектов, имеющих потенциальные возможности регулирования экономики (с учетом переходных процессов).
7. Соотношение прямых и косвенных методов регулирования в трансформационной экономике.
8. Проблема систематизации методов целенаправленного воздействия на экономику.
9. Новое содержание договорных отношений (на примере ассоциированного взаимодействия) как шаг к развитию пострыночных методов регулирования.
10. Взаимосвязь социальной ориентации рынка и пострыночных механизмов регулирования экономики.

ГЛАВА 8

ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА (неолиберальный подход)

8.1. Государство в плановой экономике

Роль государства в социалистической экономике уникальна. Это объясняется тем, что общенародная собственность в юридическом оформлении получила статус государственной. Вследствие этого государство выступает фактически единственным собственником всех элементов общественного богатства, всех средств производства. Формы совместного присвоения средств производства характеризуются отделением собственности от управления, в связи с чем появляется особый социальный слой менеджеров, профессионально занятых управленческим трудом. Исключением явилась общенародная собственность. И здесь возник особый управленческий социальный слой, получивший название номенклатуры. Но ее представители не лишались присущего всем членам социалистического общества статуса собственника. Номенклатура монополизировала функции управления на всех иерархических уровнях хозяйствования.

Дифференциацией системы оплаты и набора привилегий, предоставляемых в натуральной форме, стимулировалось не только продвижение по ступеням номенклатурной карьеры, но прежде всего — неукоснительное выполнение спускаемых «сверху» директив, чем предопределялось воспроизводство социализма как отношений общенародного присвоения. Обладая присущим всем членам социалистического общества статусом сособственника средств производства, номенклатура все в большей мере осознавала его уязвимость, что в конечном счете и сподвигло ее на путь рыночных преобразований, инициатором которых она выступила. Это позволило ей не только сохранить политическую власть, но уже в силу этого весьма активно приобщиться к присвоению наиболее перспективных объектов гос-

собственности и стать в конечном счете полноценным собственником управляемых ранее объектов. По экспертным оценкам, более 60% российских собственников являются выходцами из номенклатуры.

Государственное око было вездесущим. Была создана функционально многообразная система государственных институтов, посредством которых государство регулировало все стороны жизнедеятельности общества, включая идеологическую и экономическую. Социалистическая экономика развивалась на основе централизованных народнохозяйственных директивных планов, разрабатываемых в соответствии с директивами партийных съездов. Их выполнение сохраняло незыблемой социалистическую природу национальной экономики, обеспечивало расширенное воспроизводство отношений государственной собственности, достигаемое преимущественным ростом средств производства как материального субстрата этих отношений. В процессе их выполнения осуществлялся всесторонний контроль над деятельностью хозяйствующих субъектов, не оставлявший места для их предпринимательской инициативы.

Важнейшей функцией государства являлось наращивание военной и экономической мощи социализма, что обеспечивалось формированием макроэкономической структуры, в основу которой закладывались принципы укрепления позиций социализма в мировом экономическом и политическом пространстве, с одной стороны, и высокие темпы развития социализма как социально-экономической системы – с другой.

Значимость внешних факторов, действовавших на структуру народного хозяйства, определялась прежде всего тем, что социализм оказался «инородным телом» в мировом экономическом и политическом пространстве и в качестве такового подлежал отторжению. Это обстоятельство требовало огромных усилий по укреплению обороноспособности страны на протяжении всей истории социализма. Необходимость наращивания военной мощи усугублялась и тем, что советские лидеры пытались переломить столь неблагоприятную ситуацию реализацией идеи мировой революции. Под воздействием обоих этих факторов доминирующее место в макроструктуре СССР прочно занял ВПК. В этом комплексе, фактически оказавшемся поставленным в условия конкуренции с внешней средой, было сосредоточено едва ли не полностью высокотехнологичное наукоемкое про-

изводство, в нем была задействована большая часть производственных ресурсов и сконцентрирована большая часть высококвалифицированной рабочей силы. Его обслуживали девять отраслевых министерств. Практически вся фундаментальная и прикладная наука так или иначе работала на этот комплекс. Социалистическая индустриализация с первых и до последних лет Советской власти была направлена на милитаризацию советской экономики, только за послевоенный период поглотившую порядка 30 трлн. долл.

Весьма специфичными были и внутренние факторы, предопределявшие облик макроструктуры. Назовем основные из них. Развитие социализма как системы связывалось, во-первых, с необходимостью подведения адекватной материально-технической базы под «самые прогрессивные производственные отношения», во-вторых, с необходимостью наращивания в процессе осуществления индустриализации средств производства как материальной основы отношений государственной собственности, как объектов общенародного присвоения. И наконец, чрезвычайно важным фактором, предопределившим приоритетное развитие отраслей тяжелой промышленности, являлась необходимость обеспечивать всеобщую гарантированную занятость в условиях преобладания экстенсивного экономического роста. Такое преобладание, в свою очередь, свидетельствовало о несовместимости отношений общенародного присвоения с непрерывным НТП. Такая несовместимость лишала социализм встроенного механизма разрешения присущих ему противоречий, накопление которых до критической точки привело систему к гибели.

Под воздействием всех этих обстоятельств приоритетными оказались отрасли первого подразделения общественного производства. В результате всего вышесказанного в СССР была сформирована макроэкономическая структура не просто с доминированием в ней отраслей первого подразделения, но с приоритетным развитием ВПК.

Вместе с тем такие принципы формирования макроструктуры поставили под сомнение возможность выполнения важнейшей функции социалистического государства – реализации так называемой «высшей цели социализма»: неуклонного повышения жизненного уровня трудящихся. При таких предпосылках она могла быть реализована лишь в весьма скромных масштабах, ограниченных приоритетным развитием производительного потребления, что обеспечива-

лось высокой нормой накопления, достигавшей 25–30% ВВП. Личное потребление граждан при этом сознательно ограничивалось номенклатурой во имя построения «светлого будущего» (которое так и не наступило). И в этом смысле можно рассматривать унаследованную от социализма макроэкономическую структуру, сформированную под воздействием объективных внешних и внутренних факторов, как материализацию присущих социализму противоречий, под бременем которых он в конце концов и рухнул. Сохранение и укрепление социализма достигалось способами, несовместимыми с его социально-экономической природой, предопределяемой отношениями общенародного присвоения. Тем более социалистическое государство в полной мере выявило свою неспособность обеспечивать экономическое развитие в соответствии даже с наиболее общей экономической закономерностью, состоящей в повышении благосостояния масс, которую Дж. М. Кейнс сформулировал следующим образом: «Давно известно, что потребление представляет единственную цель всякой экономической деятельности»¹, т.е. в соответствии с всеобщим законом возвышающихся потребностей, о котором писал и К.Маркс.

Социалистическое государство, будучи призванным выполнять важнейшую функцию по обеспечению всеобщей гарантированной занятости, не смогло вместе с тем последовательно и неуклонно обеспечивать внедрение достижений НТП в рамках всей национальной экономики. Вследствие этого не только не удалось превзойти капитализм по уровню производительности труда, но даже предотвратить нарастание разрыва, хотя именно данному показателю в марксистской литературе отводится роль критерия при определении прогрессивности той или иной социально-экономической системы. Отношения общенародного присвоения, важнейшим способом экономической реализации которых является гарантированная всеобщая занятость, уже в силу этого оказались несовместимы с непрерывным внедрением достижений НТП, ведущим к относительному и абсолютному сокращению занятости в сфере материального производства (а именно с ним и отождествлялся реальный сектор в марксистской науке и социалистической практике). Сфера услуг, одной из важнейших функций

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978. – С. 167.

которой является обеспечение прироста рабочих мест, признанная непроизводительной, финансировалась по остаточному принципу, вследствие чего была крайне слабо развита.

Хозяйственным механизмом огосударствленной экономики явилось директивное народнохозяйственное планирование, имевшее соответствующее институциональное оформление. Государство устанавливало оптовые и розничные цены на производимую продукцию, определяло их динамику, осуществляло фондируемое распределение производственных ресурсов. Распределение материальных благ и услуг осуществлялось через систему денежной оплаты труда в зависимости от его количества и качества, а общественно значимых – через общественные фонды потребления. Государство определяло оптимальное с его точки зрения соотношение фондов накопления и потребления в произведенном национальном доходе, позволявшее не только обеспечивать темпы экономического роста, но и всеобщую гарантированную занятость. Свои функции государство осуществляло через систему функционально многообразных институтов (Госплан, Госкомцен, Госкомстат), систему отраслевых и функциональных министерств и ведомств.

Под полным и всесторонним контролем государства находился и кооперативно-колхозный сектор, что по существу упраздняло отношения данной формы собственности как кооперативной. Это объяснялось тем, что важнейшее в сельском хозяйстве средство производства – земля находилась в государственной собственности. Государству вплоть до 60-х годов принадлежала и сельскохозяйственная техника, предоставлявшаяся колхозам машинно-тракторными станциями (МТС). При таких предпосылках экономической самостоятельностью колхозники не располагали. Более того, даже паспортизация сельского населения была введена лишь в конце 50-х годов. Вплоть до 70-х годов сельское хозяйство служило в руках государства своеобразным донором для развития тяжелой промышленности. Когда же его потенциал в качестве такового был полностью исчерпан, эта функция перешла к отраслям ТЭК, чему в немалой мере способствовал разразившийся в этот период на Западе энергетический кризис.

Особое место в системе управления отводилось деятельности контрольных органов как гаранта внутренней стабильности системы, ее функционирования в соответствии с законами социализма, высту-

павшими теоретической базой системы. Экономический аспект их деятельности состоял в принудительном привлечении дешевой рабочей силы для выполнения общественно значимых и весьма трудоемких работ на территории, в силу природно-климатических условий не пригодной для проживания человека. В этих целях был создан соответствующий государственный институт – ГУЛАГ. Существенное значение имела и необходимость охраны объектов государственной собственности. Восприятие этих объектов в силу крайних масштабов совместного присвоения широкими слоями населения бесхозными породило такое специфическое явление, как их расхищение, по мере ослабления деятельности карательных органов действительно принявшее массовый характер. Карамзинское «воруют» трансформировалось в советское «несут». Воспроизводимая в постсталинский период все в больших масштабах клептомания приобрела характер социального явления.

Наконец, отметим и такую по существу экономическую функцию карательных органов, как наказание за нарушения трудовой дисциплины, в условиях гарантированной занятости способные принять массовый характер, как это и случилось в последние десятилетия социализма. Еще В.И. Ленин, вполне осознавая такую опасность, писал о том, что нарушение трудовой дисциплины следует рассматривать как уголовное преступление и наказание должно быть вплоть до тюремного заключения. Подчеркнем, что экономические функции деятельности карательных органов были порождены господствующей формой собственности. Трудящиеся, не осознавая себя собственниками вследствие масштабов совместного присвоения, не были заинтересованы в эффективном использовании объектов присвоения. Не было мотивации и к эффективному труду у каждого из них в качестве работников, коль скоро государством гарантировались всеобщая занятость, рабочее место. Выгонять за плохую работу было бессмысленно, можно было либо «воспитывать», либо посадить в тюрьму. При таких предпосылках приходилось прибегать к насильственным методам, широкому использованию которых социализм едва ли не в решающей мере обязан своей историей. Во всяком случае вне насилия, вне деятельности карательных органов социализм немыслим именно потому, что выпадает из логики мирового экономического процесса, предпосланной присущими последнему общими закономерностями.

И все же всевластие социалистического государства не способно было преодолеть объективные закономерности экономического развития. Заданная последними траектория экономического развития в сторону рыночной экономики прокладывала себе дорогу в недрах социализма вопреки воле государства, деятельности его карательных органов. Рыночные отношения в облике «теневой» экономики развивались на протяжении всей истории социализма, что стимулировалось низким жизненным уровнем, хроническим и постепенно нараставшим дефицитом потребительских благ и услуг. Материальной основой «теневой» деятельности становились излишки производственных ресурсов, скапливавшиеся на госпредприятиях под воздействием противоречий отношений плановости.

Но рыночные отношения возникали и иным, вполне легальным путем. Так, начиная с середины 50-х годов вплоть до конца 80-х правящая номенклатура стала все более широко допускать товарно-денежные отношения при проведении всех крупных хозяйственных реформ в целях повышения эффективности социалистического производства, хотя такие отношения отнюдь не свойственны отношениям общенародного присвоения. В конечном счете рыночные отношения, как «теневые», так и официально допущенные, привели к полному перерождению отношений плановости, вытеснению последних.

Справедливости ради отметим, что отнюдь не по вине государства и его политических лидеров, не вследствие некомпетентного выполнения ими своих функций рухнул социализм как социально-экономическая система. Отношения общенародного присвоения, будучи несовместимыми с достижениями НТП, оказались лишенными встроенного механизма разрешения накапливавшихся противоречий, которые, достигнув критической массы, и привели к гибели системы. Рыночные отношения оказались безальтернативными. Их становление осуществляется стремительно во всех пост-«социалистических» странах, а также в КНР (где они внедряются при активном участии и под руководством государства, успешно справляющегося со своими функциями, порожденными переходным состоянием национальной экономики).

Итак, социалистическое государство при всей своей функционально многообразной деятельности в полной мере выявило несостоятельность тотального огосударствления экономики с точки зрения возмож-

ностей повышения экономической эффективности функционирования национальной экономики, а следовательно, и роста благосостояния трудящихся масс.

Социалистическая практика государственного регулирования оказалась весьма актуальной и для современной смешанной рыночной экономики в силу того, что развитие последней характеризуется существенным возрастанием экономической роли государства. Социалистический опыт убедительно показал, что есть объективно заданный предел вмешательству государства в экономическую жизнь общества, за пределами которого наступает угроза экономического спада, примером чего, в частности, может служить и опыт Швеции 90-х годов. Поиски оптимального соотношения государственного и рыночного механизмов регулирования чрезвычайно важны. Тем более не следует ставить знак равенства между государственным регулированием и масштабами государственного сектора. Так, возрастание регулирующей роли государства в развитых странах Запада в конце XX в. осуществлялось на фоне крупномасштабной приватизации объектов госсобственности. Весьма показателен в этом отношении и пример США: будучи самой развитой страной, они имеют самый низкий удельный вес государственных расходов в ВВП, у них самая низкая доля госсектора. Эта страна выступает своего рода классическим эталоном смешанной рыночной экономики, демонстрирующим оптимальное соотношение форм собственности, равно как и оптимальное соотношение во взаимодействии рыночного и государственного механизмов хозяйствования.

8.2. Государство в пост-«социалистической» экономике

Определяя экономическую роль государства в переходный период, следует исходить прежде всего из того, что в пост-«социалистических» странах рыночные преобразования были инициированы самим государством. Важно и то, что именно оно монополизировало в предшествующий период функции собственника и управляющего. В силу этих обстоятельств логичным представляется сохранение за го-

сударством задачи управления национальной экономикой вплоть до появления подлинных собственников, способных и готовых взять на себя эти функции. Напомним еще раз, что формирование нового класса собственников – длительный исторический процесс в любой переходной экономике, а в пост-«социалистической», где в ходе индустриализации создано огромное национальное богатство, в особенности. К тому же и объекты госсобственности приватизируются отнюдь не сразу целиком и полностью, а тем более в пост-«социалистических» странах, где в предшествующий период исключалось накопление денежного капитала. Не возникают мгновенно и институты рыночной инфраструктуры, олицетворяющие рыночный механизм регулирования. При этом рыночная трансформация в равной мере распространяется и на экономическую деятельность самого государства. Государственное регулирование на протяжении всего переходного периода наполняется новым содержанием, меняются способы и методы его воздействия на национальную экономику и процессы, в ней протекающие, появляется новая система государственных институтов. Наряду с ними появляются и институты рыночной инфраструктуры, выполняющие специфические функции регулирования рыночной экономики.

Для России как бывшей империи значимость государства определяется еще и многовековой традицией сильной государственности деспотического характера. Наличие дееспособного государства важно и поныне в условиях сохранения крайней неоднородности общества в различных аспектах.

Государство в любой экономической системе, будучи макросубъектом, призвано отражать национальные интересы. Носителем этих интересов оказывается прежде всего господствующий класс, класс собственников, развертывающих инвестиционную деятельность, которой и обеспечивается экономический рост как основа процветания всего общества. А потому государство в своей деятельности не может не исходить из интересов данного класса. Однако крайне важно не допустить разрыва между интересами собственников и общенациональными интересами, что достигается разными способами и в том числе – разработкой и реализацией стратегической программы социально-экономического развития общества, корректирующей и направляющей инвестиционную деятельность промышленного капитала с

учетом экономических интересов и других классов и социальных слоев. Как показывает многовековой опыт функционирования рыночной экономики, личный интерес собственника, направленный на повышение эффективности его частнопредпринимательской деятельности, неизбежно трансформируется при соответствующих усилиях государства в общественный, так как сопровождается ростом ВВП в его абсолютном и душевом выражении.

Вполне естественно, что при этом растет и разрыв в уровне доходов разных социальных слоев и классов. Иначе собственность как экономический феномен утрачивала бы свой экономический смысл, что в полной мере и выявил социализм, доведший до абсурда масштабы совместного присвоения средств производства, когда уже никто не осознавал себя реальным собственником, хотя каждый член общества обладал статусом сособственника. И даже в экономической отечественной науке стали говорить о фактическом отчуждении работников (а таковыми при социализме является все трудоспособное население) от средств производства. При фактическом уравнивании доходов всех экономических субъектов ни о каком росте благосостояния вообще не может быть речи. Вместе с тем чрезмерный разрыв оказывается социально опасным, чем и порождается одна из важнейших функций современного государства по установлению допустимой для данной страны дифференциации в уровнях доходов.

При социализме господствующим социальным слоем фактически стала партийно-хозяйственная номенклатура, основой господства которой явился выполняемый ею управленческий труд, но не собственность на управляемые ею объекты. Последнее обстоятельство стало одной из причин, вследствие которой она оказалась единственно возможной в данной системе социальной силой, инициировавшей и возглавившей рыночные преобразования в стране тем более, что по мере истощения социализмом потенциала развития ее положение чрезвычайно осложнялось. Не будучи в состоянии предотвратить неуклонное падение эффективности социалистического производства в силу объективных причин, тем не менее именно она несла всю полноту ответственности за это как управленческий слой. И уже в силу этого правящая номенклатура была заинтересована в коренном преобразовании экономического строя. Но чтобы такое преобразование не привело к утрате ею господствующего положения, она должна была пре-

вернуться в реального собственника управляемых объектов государственной собственности. Сохраненная ею политическая власть была направлена на преобразование отношений общенародного присвоения, отношений государственной собственности, объективно оказавшееся тождественным становлению рыночной капиталистической экономики. Иного варианта развития история не предоставила. Экономические интересы бывшей номенклатуры потому и оказались реализованными, что соответствовали объективным закономерностям общественного движения. Возврат в лоно этих закономерностей для пост-«социалистических» стран стал повсеместным.

Широкие слои населения заняли при этом весьма пассивную позицию, что объясняется многими обстоятельствами. Назовем некоторые из них. Глубоко укоренившийся за три четверти века в массовом общественном сознании социализм как экономический строй их вполне устраивал. Хотя и в бедности, он все же принес социальное равенство, не говоря уже о том, что действительно обеспечивал гарантированную всеобщую занятость, а в послесталинский период – еще и терпимость к неэффективному труду, к низкой производственной дисциплине. Имело значение и то, что за десятилетия социализма сформировалась социальная пассивность, психология патернализма и иждивенчества, порожденные исключительной ролью государства, к тому же густо замешанные на страхе перед деятельностью карательных органов с их всеобщей слежкой и доносами. Безучастность к начавшимся преобразованиям объяснялась и неосознанностью внутренней взаимосвязи всеобщей гарантированной занятости и распределения общественно значимых материальных благ и услуг через общественные фонды потребления с отношениями общенародного присвоения. Осознание пришло лишь по мере их утраты, когда уже было поздно. Немаловажное значение имело и то обстоятельство, что официальная идеология десятилетиями внушала неприязнь к капитализму как экономическому строю, основанному на «нещадной эксплуатации трудящихся», а потому фактическое преобразование социализма в капитализм было благоразумно представлено преобразованием плановой экономики в рыночную, вследствие чего не было и четкого представления о характере и последствиях предпринятых преобразований (тем более, что они протекали, если и не под социалистическими, то уж и не под капиталистическими лозунгами).

Социальная пассивность явилась тем благоприятным фоном, на котором государство стремительно развернуло рыночные преобразования, под вывеской которых на первых порах был надежно укрыт капитализм. О последнем заговорили лишь на исходе первого десятилетия преобразований, когда они стали необратимыми. Тождественность рыночных преобразований капиталистическим лишь ныне становится очевидной для широких слоев населения.

Наконец, при определении места государства в переходный период важно и то обстоятельство, что, как учит мировой опыт, роль государства, как правило, повсеместно возрастает в экстремальных условиях. Но именно таковыми они являются в любую переходную эпоху, к тому же осложненными в большинстве пост-«социалистических» стран трансформационным спадом. Но и отсутствие спада в КНР в первую очередь достигнуто усилиями опять-таки именно государства, сумевшего не только организовать разработку модели реформирования национальной экономики отечественной экономической наукой, но и внедрить ее в жизнь. Отметим, что трансформационный спад в пост-«социалистических» странах преодолевался также не без вмешательства государства, коль скоро условием его преодоления выступает глобальная реструктуризация, что и делалось им, в частности, путем преобразования ВПК в ОПК. Макроструктура по определению не может быть преобразована без активного участия макросубъекта – государства, которое по своему положению способно воспринимать национальную экономику в целом, прогнозировать ее развитие, исходя из всей совокупности факторов, обеспечивающих повышение эффективности ее функционирования в процессе этого развития.

Итак, в силу отмеченных обстоятельств роль государства в переходной экономике весьма значима. А поскольку содержание переходного периода определяется становлением капиталистической экономики, то переходный период оказывается эпохой ПНК. С точки зрения соответствия функций государства данной эпохе и следует анализировать его деятельность.

Рыночная направленность преобразований в пост-«социалистических» странах оказалась безальтернативной. Эта предопределенность, обусловленная объективными закономерностями общественного развития, обнаружилась, как было отмечено выше, еще в советский период, когда рыночные отношения развивались в недрах

социализма в форме «теневой» экономики, а с середины 50-х годов началось все более широкое их внедрение в практику социалистического хозяйствования при проведении крупных экономических реформ советского периода в целях повышения эффективности функционирования социалистической экономики. Эти отношения подрывали отношения планомерности, деформируя социалистическую систему централизованного управления по мере наделения все более полной экономической самостоятельностью хозяйственных звеньев все более низкого уровня. Официальное провозглашение рыночного характера преобразований в начале 90-х годов (см. гл. 9) явилось, по существу, логическим завершением истории взаимодействия планомерных и товарно-денежных отношений, в котором первые потерпели сокрушительное поражение.

Едва ли не первой проблемой, с которой столкнулось государство на пороге рыночных преобразований, оказалась проблема выбора модели реформирования. В большинстве стран приемлемой для всех партий и течений программы преобразований в готовом виде не оказалось, вследствие чего была позаимствована уже готовая к употреблению либеральная модель реформирования, разработанная экономической элитой США и апробированная к тому времени в странах Латинской Америки с подачи МВФ. Именно она и была предложена пост-«социалистическим» странам. Отвергнута она была только в КНР, где КПК не ставила при реформировании цели устранения отношений государственной собственности.

Либеральная модель была принята и российскими реформаторами, она создавала благоприятные предпосылки для стремительного становления рыночной экономики на огромном постсоветском пространстве, что имело немаловажное значение в стране, где народ не был готов к разрыву с социализмом как системой экономических отношений, хотя социалистические идеалы в его глазах исчерпали едва ли не полностью свою притягательную силу. Эта модель вполне соответствовала интересам не только лидеров мировой экономики, которых представлял МВФ, но и правящей номенклатуры, возглавившей преобразования, и прежде всего той, которая к тому времени заняла лидирующие позиции на советском номенклатурном Олимпе. Перегруппировка в ее рядах произошла вследствие того, что в связи с окончанием «холодной войны» в эти годы утратила свое господствующее

положение номенклатура, управлявшая ВПК, а сам ВПК подвергся значительному разрушению в ходе не вполне продуманной конверсии, проведенной государством в несколько этапов.

На первый план выдвинулся другой монстр отечественной промышленности – ТЭК, дорога для продукции которого на мировой рынок была проторена еще в 70-е годы. К либерализации экономической деятельности в первую очередь стремилась номенклатура, управлявшая именно этим комплексом, почувствовавшая вкус к большим деньгам еще в советский период. Приватизация этих отраслей сулила несметные богатства, а потому именно она «ухватилась» за данную модель реформирования с ее либерализацией цен, а также экономической деятельностью (включая, что особенно важно, внешнеэкономическую), что создавало по существу безграничные возможности для личного обогащения бывших министерских чиновников.

При внедрении либеральной модели черновую работу выполнили «завлабы в коротких штанишках», а затем за дело взялись «тяжеловесы», т.е. ТЭКовская номенклатура, выдвинувшая вскоре и своего лидера, вовсе не случайно оставшегося чемпионом 90-х годов по длительности пребывания в высокой должности. Уже к 1998 г. негосударственные предприятия в топливной промышленности давали 96,4% объема производства, в черной металлургии – 99,9%, в цветной – 96,1%¹. Именно в газовой промышленности еще в 1989 г. была создана суперрыночная структура «Государственный газовый концерн» на базе соответствующего отраслевого министерства и во главе, естественно, со своим бывшим министром.

Принятая модель реформирования вполне соответствовала интересам наиболее предприимчивых представителей других социальных слоев, включая в первую очередь легализовавшихся «теневиков». Все они обладали предпринимательским духом, энергией, способностью к жесткой и бескомпромиссной борьбе за овладение наиболее привлекательными объектами госсобственности.

Для широких слоев населения реализация либеральной модели повсеместно сопровождалась тяжелыми последствиями: снижением жизненного уровня, безработицей, несвоевременной выплатой заработной платы и социальных трансфертов, не говоря уже об их индек-

¹ Российский статистический ежегодник. – М., 1999. – С. 308–309.

сации в условиях высокой инфляции. Однако иной ситуации и быть не могло в стране, где социализм, как перезревший плод, рухнул в мгновение ока. А это автоматически означало утрату всем населением социального статуса сособственника средств производства. Именно в этом смысле реформа действительно была проведена «за счет народа» и вовсе не по вине государства. Других собственников в стране на сей раз просто не оказалось. «Экспроприатор» 1917 г. на исходе века сам оказался в положении «экспроприруемого». Начался процесс формирования новой социальной структуры общества с дифференциацией на собственников и несобственников, на богатых и бедных. В этой связи лишь напомним, что правящая номенклатура и в советский период не очень-то озадачивалась проблемой неуклонного роста жизненного уровня населения. Душевой ВВП в тот период, хотя и был выше, но при этом был весьма слабо насыщен потребительскими благами и услугами. Тем более ситуация объективно не может быть иной в переходный период, в период крушения прежней системы.

Декларативными оказались по этой же причине для переходного периода и цели построения «социальной рыночной экономики», провозглашенные в связи с началом рыночных преобразований. В условиях естественного для переходного периода трансформационного спада, массового разорения реального сектора экономики, где создается ВВП, материальных предпосылок для социальной ориентации попросту не оказалось. Возможности возведения такой модели рыночной экономики появились лишь по мере преодоления трансформационного спада и перехода к устойчивому экономическому росту, начиная с 1999 г.

В деятельности государства на первый план выдвигалась проблема институциональных преобразований и прежде всего – преобразований отношений собственности. Госчиновники оказались при этом в уникальной роли «раздатчиков» и «продавцов» государственного имущества, что в высшей степени способствовало росту коррупции.

Накопление капитала в переходный период осуществляется внепроизводственным путем, т.е. путем раздела и передела ранее созданного богатства. Этот процесс, даже будучи введенным в законодательное русло, не поддается жесткому государственному регулированию. Собственников не назначают, ими становятся. Основой для этого служило соответствующее законодательство, создавшее юри-

дические предпосылки в виде государственных программ приватизации объектов государственной и муниципальной собственности, вслед за реализацией которых тут же последовал постприватизационный передел объектов собственности, в ходе которого конкурентной борьбой был проведен социальный отбор рыночных субъектов, способных выполнять функции собственников в новых условиях. Переходная экономика по определению является неуправляемой с точки зрения формирования нового класса собственников. А именно этот процесс оказывается основным в переходный период, предопределяющим все прочие.

Российские реформаторы при проведении приватизации не встретили ни малейшего сопротивления со стороны широких слоев населения. Этому способствовало множество обстоятельств, о которых уже говорилось выше. Существенное значение имело и то, что исходным явился этап бесплатной, ваучерной приватизации, хотя отнюдь не лучшей и не большей части государственного имущества, призванной тем не менее создать равные стартовые условия для вхождения в рынок для всех членов общества в условиях отсутствия денежных сбережений, накануне приватизации обесцененных либерализацией цен в январе 1992 г. и последовавшей за ней гиперинфляцией.

При таких предпосылках не могло быть активного протеста против рыночных преобразований со стороны широких слоев населения, на равных условиях участвовавших в приватизации объектов госсобственности на ее первом этапе. К тому же избранная модель реформирования не оставляла времени для размышлений. Она в полной мере способствовала мгновенному разрушению отношений госсобственности и высвобождению экономического пространства для становления иной системы экономических отношений. И в этом смысле государство со своей функцией весьма успешно справилось: начался стремительный и уже в силу этого необратимый переход от социалистической плановой к капиталистической рыночной экономике. Своевременно были приняты и законодательные акты, создавшие юридические предпосылки для рыночных преобразований, хотя первые прорыночные законы были приняты еще в конце 80-х годов. Они и явились исходной юридической базой для так называемой спонтанной приватизации 1987–1991 гг., в ходе которой осуществлялось прямое превращение основных производственных фондов в промышлен-

ный капитал, минуя предварительную и столь затяжную стадию формирования денежного капитала.

Стихийные процессы уничтожили исходное социальное равенство, предусмотренное ваучерной приватизацией, как бы иллюстрируя тезис А. Маршалла о том, что равенство только и может быть «разовым». В рыночной экономике все члены общества собственниками средств производства по определению быть не могут. В преобразовании отношений собственности решающую роль сыграл рыночный механизм жесткой бескомпромиссной конкурентной борьбы, в ходе которой и был проведен отбор хозяйствующих субъектов, действительно способных выполнять функции собственников приватизированного имущества. Государство вполне справлялось с присущими ему в этот период функциями: формировало законодательную базу под приватизацию объектов госсобственности, определяло этапы, способы и методы ее проведения, принимало активное участие в формировании слоя крупных собственников, среди которых оказалось немало самих госчиновников. Проводимая государством политика в полной мере способствовала становлению рыночных отношений, процессу первичного капиталообразования. И даже частичное разрушение реального сектора было неизбежным, если учесть специфику сформированной в советский период макроэкономической структуры. Финансовый кризис 1998 г. завершил период активного накопления денежного капитала, последующее превращение которого в промышленный явилось самой прочной основой экономического роста, начавшегося сразу же вслед за финансовым кризисом.

По мере овладения новыми собственниками объектов реального сектора российской экономики перед ними возникает грандиозная проблема диверсификации народного хозяйства, которая в силу своих масштабов не может быть решена вне тесного контакта с макросубъектом, т.е. с государством. Здесь государство уже не может полагаться на механизм конкурентной борьбы. От него требуется разработка стратегической программы, могущей служить компасом в частнопредпринимательской инвестиционной деятельности, направленной на преобразование унаследованной макроструктуры в целях придания ей социальной направленности.

На рубеже веков завязывается иной тип взаимоотношений власти и бизнеса, чем это было в начальный период первичного капиталооб-

разования (когда столь значимой была близость к политической власти, на формирование и подкуп которой не скупилась). Ныне «капитанов» отечественного бизнеса, успевших к началу XXI в. приобрести наиболее перспективные и прибыльные объекты государственного имущества, вполне устраивает равноудаленность от власти. Представители крупного бизнеса, сосредоточившие в своих руках блокирующие и контрольные пакеты акций, занялись осуществлением важнейшей функции собственника – инвестиционной деятельности, которой и обеспечивается их дальнейшее личное обогащение и, что еще более существенно, воспроизводство их социального статуса собственника. Чрезвычайно важное значение приобретает характер взаимоотношения властных структур с представителями крупного бизнеса, деятельностью которого в первую очередь обеспечивается экономический рост. Непродуманная «война» с так называемыми «олигархами», порожденными природой корпоративного капитализма, способная принести политический дивиденд, в области экономической бесперспективна и чревата крайне негативными последствиями, которые могут свести на нет экономические амбиции политических лидеров с их требованиями относительно амбициозных темпов роста в целях удвоения ВВП.

В изменившихся на рубеже веков условиях перед государством в качестве первоочередной стоит активная промышленная политика, направленная на формирование принципиально иной структуры народного хозяйства. Вместе с тем это не исключает более широкого использования в целях диверсификации народного хозяйства инструментария кредитно-денежной и финансовой политики. Важнейшим результатом предшествующего этапа реформирования явилось завершение трансформационного спада. Ныне на первый план выдвинулась иная функция государства – сформировать устойчиво благоприятный инвестиционный климат для развертывания частнопредпринимательской деятельности в любых ее масштабах.

Отметим, что завершение трансформационного спада не тождественно завершению переходного периода. Продолжается интенсивный процесс формирования промышленного капитала, его реструктуризации, идет интенсивный процесс становления корпоративного управления. Лишь после полного овладения промышленным капиталом реальным сектором национальной экономики завершится пере-

ходный период, что потребует очередного изменения функций государства. Их набор станет более традиционным для рыночной экономики.

В заключение отметим еще одну особенность деятельности государства в экономике переходного периода. Она состоит в высоком уровне коррумпированности госчиновников. В этом проявляется крайнее обострение внутренне противоречивой природы государства. Как особый институт, оно выступает носителем общенациональных интересов, но каждый чиновник руководствуется прежде всего своими собственными интересами, далеко не всегда совпадающими с общенациональными. Такой разрыв интересов принимает крайние формы в переходный период, в пост-«социалистической» стране, наделяющий чиновников особыми полномочиями, что и позволяет им превращать свои полномочия в своеобразный бизнес. Этому способствует присущий всякой переходной эпохе правовой вакуум, заполняемый правовыми нормами, формируемыми ими самими, то есть заинтересованными лицами.

8.3. Экономическая политика в переходный период

Экономическая политика государства в переходный период определяется в содержательном плане необходимостью преобразования социалистической плановой экономики в капиталистическую рыночную. В этом смысле она является общей для всех пост-«социалистических» стран. Однако последовательность и темпы проведения преобразований во многом задаются моделью реформирования, а в пределах одной модели – национальными особенностями каждой страны.

Как известно, в России была принята либеральная модель, предложенная МВФ. Уже в силу того, что она была рекомендована именно финансовой международной организацией, а ее теоретической основой является монетаризм, при ее реализации приоритетными становятся кредитно-денежная и финансовая политика. И если для стран Латинской Америки (для которых изначально эта модель была предназначена) акцент ставился на финансовом оздоровлении их уже

рыночной экономики, то для российской плановой экономики либерализация экономической деятельности хозяйствующих субъектов и приватизация государственного имущества, предпринятые в рамках данной модели, создали вполне достаточные предпосылки для ее превращения в рыночную. Это предопределило стремительный характер преобразований, а порожденные либерализацией экономической деятельности хаос и стихия соответствовали эпохе ПНК.

Начало стихийным процессам было положено первой же акцией российских реформаторов, осуществленной в рамках либеральной модели: отпуском цен в январе 1992 г., породившим в высокомонополизированной и хронически дефицитной экономике гиперинфляцию, когда цены только за один 1992 г. выросли в 26 раз, что, в свою очередь, мгновенно обесценило сбережения населения (уже в силу этого обстоятельства бесплатная приватизация оказалась безальтернативной). Во внутренней политике возобладал курс на финансовую стабилизацию. Последняя достигалась методами кредитно-денежной и финансовой политики. При этом, однако, неадекватно был определен характер инфляции как спросовой, а потому кредитно-денежная политика 90-х годов оказалась неспособной решить проблему финансовой стабилизации, что и привело к финансовому кризису 1998 г. Более того, она в немалой мере способствовала разрушению реального сектора, составляющего основу всякой национальной экономики, в том числе и переходной, в отрыве от состояния которого никакая финансовая стабилизация недостижима.

Но вопреки расхожим суждениям российское государство отнюдь не бездействовало в этот период. Его активность сосредоточилась в соответствии с избранной моделью реформирования на приоритетных направлениях экономической политики и отнюдь не ограничилась проведением исключительно кредитно-денежной и финансовой политики. В области кредитно-денежной политики был взят курс на сжатие денежной массы в обращении путем изъятия излишней денежной массы, но при этом без жесткой увязки с резким повышением оптовых и розничных цен, многократно перекрывшим сокращение ВВП. Так, цены выросли за 1992–1996 гг. в 8,5 тыс. раз, а денежный агрегат M2 только в 230 раз. В конечном счете это привело к снижению до критического уровня коэффициента монетизации ВВП, составившего к исходу 90-х годов 12% вместо 70% в 1990 г., то есть

обычного значения для большинства развитых стран, кроме США (где он выше 100%, что объясняется особым положением американской валюты на мировом рынке).

Необоснованное сжатие денежной массы чрезвычайно затруднило денежные расчеты, в особенности в реальном секторе экономики, ввиду ее массового оттока в финансовый сектор, где осуществлялись финансово-спекулятивные сделки, доходность которых многократно превышала доходы в реальном секторе экономики. Это обстоятельство явилось одной из важных причин разразившегося кризиса неплатежей, в результате чего реальный сектор экономики оказался отброшенным к доденежному обмену, осуществляемому по формуле $T-T'$, что, однако, отнюдь не тождественно натурализации экономических отношений в реальном секторе. Напротив, это в большей мере свидетельствовало о становлении подлинных товарно-денежных отношений, начиная с их простейших форм. Вместе с тем отток денежной массы в финансовый сектор оказался мощным фактором накопления денежного капитала, столь необходимого для участия в денежном этапе приватизации, хотя и ценой подрыва реального сектора. Повторим, что частичное разрушение реального сектора в любом случае было неизбежным, коль скоро Россией была унаследована от социализма макроэкономическая структура, сформированная по чуждым рыночной экономике критериям.

В условиях высокой инфляции чрезвычайно дорогим, а потому недоступным для предприятий реального сектора оказался кредит, процентная ставка по которому регулировалась Банком России через ставку рефинансирования. Тем самым была закрыта возможность компенсировать дефицит собственных инвестиционных средств заемными, что способствовало еще большему углублению трансформационного спада, разрушению реального сектора, сложившейся в нем структуры.

Вполне естественным был низкий уровень компетентности чиновников, эту политику разрабатывавших и проводивших в жизнь. Представления о рыночной экономике, равно как и о механизме ее регулирования в соответствии с присущими ей законами, были весьма поверхностными, что не позволяло в полной мере просчитывать социально-экономические последствия тех или иных правительственных акций.

Не лучшим образом проводилась и финансовая политика. В условиях острого дефицита бюджета, огромной внешней и внутренней государственной задолженности, достигавшей уровня годового ВВП, фискальные интересы государства при ее проведении оказались приоритетными. Доходы бюджета, как известно, формируются прежде всего за счет налоговых поступлений. Однако налоговая система России, как и любой другой институт рыночной экономики, не могла сложиться сразу. При установлении налоговых ставок государство вынужденно исходило прежде всего из необходимости погашения своих долговых обязательств, а не из реальных возможностей налогоплательщиков. Тем самым подрывалась налогооблагаемая база в долгосрочном периоде. Однако текущие проблемы оказались безальтернативными в сложившихся условиях.

Финансовое положение большинства предприятий, и без того шаткое, еще больше ухудшилось. Они либо разорялись, либо «уходили в тень», используя множество методов уклонения от уплаты налогов, проявляя при этом недюжинную изобретательность, как бы и в самом деле руководствуясь ироничным утверждением Дж. М. Кейнса, что «уклонение от уплаты налогов представляет единственный вид интеллектуальной деятельности, которая хоть как-то вознаграждается», либо вывозили накопленный в стране денежный капитал за рубеж, что подрывало и без того скудный инвестиционный потенциал страны.

Вместе с тем даже в условиях реализации либеральной модели государство не ограничивалось проведением исключительно кредитно-денежной и финансовой политики. В той или иной мере ему приходилось заниматься и инвестиционной политикой. Однако скудость финансовых средств не позволяла успешно выполнять даже те скромные инвестиционные программы, которые принимались государством. Уровень финансирования инвестиционных проектов не превышал 35%. Но и в этих границах государством не вполне продуманно проводилась конверсия ВПК, во многом способствовавшая его разрушению, на фоне которого и осуществлялось преобразование ВПК в ОПК.

Ограниченность ресурсов государственной казны не позволяла осуществлять социальную политику в масштабах, достаточных для оказания ощутимой поддержки хотя бы наиболее уязвимым слоям населения в виде всякого рода социальных трансфертов, не говоря

уже о недостатках самой этой политики, при проведении которой грубо нарушался принцип адресности при оказании социальной помощи. Этому в немалой мере способствовал унаследованный от социализма принцип равенства в предоставлении благ и услуг через систему общественных фондов потребления. В результате треть населения оказалась за чертой бедности, число бездомных превысило 4 млн чел. И все же социальная политика явилась достаточной для того, чтобы не допустить столь естественных для всякой переходной эпохи острых социальных конфликтов на почве раздела и передела ранее созданного общественного богатства. Протесты раздавались лишь по поводу несвоевременной выплаты заработной платы и социальных трансфертов. Протест против собственно рыночных преобразований проявлялся в неизменной поддержке представителей КПРФ на всех выборах 90-х годов. Но все протесты были погашены начавшейся на исходе века политикой, направленной не только на преодоление накопленной в предшествующий период задолженности по заработной плате и социальным трансфертам, но и на их индексацию и постепенное повышение минимального размера оплаты труда, что вполне соответствует официально провозглашенному и записанному в Конституции РФ курсу на построение социально ориентированной рыночной экономики. В условиях трансформационного спада важно было приостановить рост массовой нищеты, что и было достигнуто. Новая волна недовольства была спровоцирована монетизацией льгот, проведенных в конце 2004 г. Такая монетизация, будучи обусловленной природой рыночной экономики, а потому неизбежной, была не вполне продуманной с точки зрения практической реализации. Решение проблемы видится не в отказе от монетизации, но в более грамотном претворении ее в жизнь.

В этой связи напомним, что социальная ориентация экономики развитых стран Запада также оказалась возможной далеко не сразу, а лишь по мере повышения уровня экономического развития, особенно в эпоху постиндустриального развития, создавшего для этого материальные предпосылки. Кроме того, такая ориентация была обусловлена резким возрастанием значимости «человеческого капитала» как основы современного прогресса, что потребовало создания социальных условий для ее формирования и эффективного функционирования в течение всего трудоспособного возраста, гарантированных

государством. Сочетание возможности и необходимости сделало реальною социальную ориентацию рыночной экономики развитых стран, которая, будучи дополненной государственным регулированием дифференциации доходов, обеспечивает социальную стабильность.

Итак, государство в пост-«социалистических» странах действует в чрезвычайно сложных и специфических условиях беспрецедентного перехода к капитализму от социализма. Его основное назначение состоит в том, чтобы обеспечить построение рыночной экономики на руинах плановой путем создания соответствующих юридических предпосылок и юридического оформления вновь складывающихся экономических отношений, способного защитить права собственников, сформировать правовое поле их деятельности. Эту функцию оно реализует проведением реформаторских акций, предопределенных принятой моделью рыночной трансформации.

Роль государства меняется по мере прохождения различных этапов переходного периода. Завершение первого этапа в 90-е годы и переход ко второму выдвигает в качестве главных и иные проблемы. Прежде всего это поиски оптимального соотношения форм собственности, места в нем госсобственности, регулирование национальной экономики путем перераспределения ВВП через бюджет разного уровня, нахождение оптимальных форм взаимодействия государственного регулирования с рыночным механизмом с корректировкой при этом их соотношения в соответствии с национальными особенностями пост-«социалистического» капитализма, складывающегося в стране.

Необходимость возрождения реального сектора национальной экономики в соответствии с современными технологическими укладами, присущими постиндустриальному развитию, превращает структурную политику государства в доминирующую. Однако основная инвестиционная нагрузка при осуществлении глобальной реструктуризации ложится на частный бизнес, прежде всего – на крупные интегрированные бизнес-группы (см. гл. 12), для развертывания деятельности которых и должен быть создан соответствующий инвестиционный климат в стране. Не менее важны разработка стратегии экономического развития и механизм ее реализации, способный направить частнопредпринимательскую деятельность в русло реализации общенациональных интересов.

Список вопросов

1. Чем определяется роль государства в социалистическом обществе?
2. Какие функции выполняет государство при социализме?
3. Что представляет собой советская номенклатура как социальный слой?
4. Чем определяется экономическая значимость деятельности карательных органов в советский период?
5. Почему советское государство оказалось неспособным предотвратить гибель социализма как экономической системы?
6. Под воздействием каких обстоятельств формируются функции государства в переходный период?
7. Какие факторы определяют эффективность деятельности государства в экономике переходного периода?
8. Каковы особенности экономической роли государства при либеральной и градуалистской моделях реформирования?
9. В какой мере приложим опыт государственного регулирования в развитых странах к пост-«социалистической» экономике?
10. Каковы основные аспекты экономической политики российского государства и последствия ее проведения в 90-е годы?

Темы докладов

1. Государство в экономике развитых стран на рубеже веков: основные аспекты государственного регулирования в условиях глобализации.
2. Государство в экономике переходного периода: российский опыт 90-х годов.
3. Особенности государственного регулирования рыночных преобразований в пост-«социалистических» странах и в КНР: сравнительный анализ.
4. Государство как субъект экономики и права.
5. Анализ роли государства на основе сопоставления различных индикаторов в пост-«социалистических» странах.

РАЗДЕЛ IV

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

ГЛАВА 9

МОДЕЛИ И ЭТАПЫ ПРИВАТИЗАЦИИ

Вся история человечества свидетельствует о том, что на самых крутых ее поворотах собственность выдвигается в центр столкновения интересов и служит основой острых социальных конфликтов.

Преобразования собственности, включающие перераспределение прав собственности и изменение ее форм, являются объектом внимания не только экономистов, но и юристов, историков, социологов и др. Объясняется это тем, что по своему внутреннему содержанию собственность относится к числу наиболее сложных социально-экономических образований. В ней концентрируются коренные интересы отдельных граждан, социальных групп и институционально оформленных субъектов экономики. В этой связи каждая отрасль знания имеет свой подход к исследованию собственности. В рамках экономического подхода важнейшими являются вопросы: для чего (в каких экономических целях) следует проводить преобразования сложившихся отношений и форм собственности и каковы критерии эффективности конкретных форм преобразований. Без ответа на эти общие и важнейшие вопросы рассмотрение более частных вопросов о моделях, формах, способах преобразований не имеет существенного экономического смысла, хотя они и могут представлять определенный интерес для других отраслей знания.

Преобразования собственности в России ассоциируются чаще всего с приватизацией. Однако приватизация является только одной

из его форм. Оно включает в себя как перераспределение прав в рамках одной и той же формы собственности, так и переход от одних форм собственности к другим. При этом изменение форм собственности предполагает высокую степень концентрации прав, необходимую для перераспределения экономической власти и возникновения новых социально-экономических субъектов.

Отличие экономического и юридического подходов к преобразованию собственности отчетливо обнаруживается по следующим основным направлениям. Право фиксирует переход прав собственности от одних субъектов к другим. Вопросы о том, насколько эффективно объекты собственности использовались прежде и чем вызвана необходимость смены собственников, не являются предметом специального внимания в имущественно-правовом подходе. Для экономического же подхода вопрос об эффективном использовании прав на имущество (производственные ресурсы), переходящих от одного собственника к другому, является главным. Поэтому именно экономические критерии преобразования форм собственности оказываются важнейшими для определения соответствия конкретных путей и форм преобразования собственности историческому и экономическому прогрессу. Игнорирование этого обстоятельства может привести к таким преобразованиям, которые приведут к большим потерям для общества.

Другое отличие экономического подхода к преобразованиям собственности от юридического состоит в том, что в рамках одной и той же юридической формы собственности могут произойти существенные преобразования в процессе присвоения. Например, если физическое лицо обладает правом собственности на земельный участок, его права собственности не изменятся от того, будет ли оно обрабатывать этот участок или нет, хотя по экономическому содержанию это две совершенно разные ситуации. Не изменяется его право собственности и в случае, если земельный участок будет обрабатываться наемными работниками. Однако это уже третья и принципиально иная ситуация с точки зрения реального экономического процесса присвоения при одном и том же праве частной собственности. Подобные примеры можно привести и применительно к другим формам собственности. Поэтому только экономический анализ позволяет получить более глубокое, конкретизированное и внутренне расчлененное знание о реальном содержании собственности.

Подход к экономическим преобразованиям с позиций критериев экономической эффективности характерен для всех основных направлений экономической теории. Теория эффективного и рационального распределения ресурсов, обосновывая критерии перемещения ресурсов из негосударственного (частного) сектора в государственный (общественный), выдвигает следующее требование: преобразование собственности путем перемещения средств и ресурсов из одного (частного) сектора в другой (общественный) возможно и экономически оправдано, если потери от изъятия ресурсов из частного сектора меньше дополнительных выгод в государственном (общественном) секторе. Иначе говоря, преобразование частной собственности в общественную оправдано лишь в том случае, если это приводит к росту производительности (отдачи) ресурсов. Этот экономический критерий с некоторыми уточнениями может быть применен универсально ко всем иным формам собственности и перераспределяемым правам собственности.

Однако принимаемые решения о преобразованиях собственности в переходной экономике зачастую, как показывает опыт, могут диктоваться и иными обстоятельствами: политическими, избранным вариантом преобразований (радикальным или реформаторским), интересами «теневого» и криминального капитала. Все это может существенно повлиять на выработку рациональных экономических решений, что может привести к экономическим потерям в данный момент.

Вместе с тем следует учитывать краткосрочные и долгосрочные последствия преобразований собственности. В этой связи существует проблема взвешивания краткосрочных потерь и долгосрочных выгод для общества от преобразований собственности. Ее решение требует целого ряда особых экономических расчетов. В любом случае тщательный научный экономический анализ должен предшествовать преобразованиям собственности и в государственном масштабе, и в каждом конкретном случае.

9.1. Особенности преобразования форм собственности в российской экономике

Прежняя экономическая система характеризовалась наличием государственной и колхозно-кооперативной форм собственности при господствующей роли государственной собственности и фактическом

огосударствлении и контроле государства над развитием кооперативной и личной собственности. Перераспределение прав собственности, которое происходило внутри существовавших форм собственности, не затрагивало перераспределения экономической власти в целом в экономической системе.

Лишь во второй половине 80-х годов начались интенсивные изменения собственности, затрагивающие не только перераспределение прав, но и изменения форм собственности.

В 1986 г. был принят Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». Он послужил основой легализации частного предпринимательства и индивидуально-трудовой собственности. Поскольку к тому времени уже существовал «теневой» и криминальный капитал, где, по некоторым оценкам, было занято около 20 млн чел., параллельно с ним были приняты нормативные акты, направленные на борьбу с криминально-теневой экономикой.

В 1988 г. был принят Закон СССР «О кооперации в СССР». Хотя кооперативная форма собственности уже существовала в стране, принятие этого закона имело существенное значение с точки зрения преобразования собственности. Во-первых, по новому закону разрешалось применение наемного труда в кооперативах. Во-вторых, в условиях сохранения планового регулирования цен для государственных предприятий новые кооперативы получали режим свободного ценообразования. Тем самым была создана возможность для интенсивного и широкомасштабного перелива государственной собственности в частную. Через связи с кооперативами, как самостоятельными юридическими лицами, и через создание кооперативов при госпредприятиях развернулся широкомасштабный процесс превращения средств госпредприятий в частно-групповую и частно-капиталистическую собственность. Одновременно начался фактический процесс перераспределения экономической власти под юридической формой государственной и кооперативной собственности. Преобразование государственной собственности в кооперативную (по форме) происходило на фоне набирающего силу криминально-теневое капитал.

В 1989 г. был принят ряд нормативных актов об аренде. Их увенчал Закон «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде». Этот закон содержал правовую основу для перераспределения прав собственности и для изменения форм собственности.

В нем впервые законодательно разрешалось заключать договоры аренды с правом выкупа трудовыми коллективами арендованного имущества государственных предприятий. На практике аренда вылилась в расширение прав трудовых коллективов в управлении, использовании хозрасчетного дохода. А сама аренда, как имущественный наем, имела больше формальное значение, а арендная плата была либо символической, либо вообще не взималась.

В 1990–1991 гг. в СССР была создана законодательная база для перераспределения прав собственности и преобразования форм собственности. Были приняты «Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик» (31 мая 1990 г.) и ряд законов и иных нормативных актов, направленных на развитие рыночных отношений. Особо следует выделить Закон «Об основах разгосударствления и приватизации в СССР» от 1 августа 1991 г.

Преобразование собственности в СССР, таким образом, предполагало, во-первых, многообразие форм. Разгосударствление предполагало перераспределение таких правомочий, как управление, использование части дохода без смены форм собственности. Предусматривалось также превращение госсобственности в иные формы негосударственной собственности (коллективной, семейной). Приватизация рассматривалась как одна из форм разгосударствления (но не как единственная и исключительная форма преобразований собственности).

Во-вторых, приоритетное право выбора форм, направлений и сроков приватизации предоставлялось трудовым коллективам. Трудовые коллективы, исходя из перспективных планов развития предприятий, могли принимать решения об очередности задач реконструкции, жилищного и социального строительства, выкупа госимущества. Особенности союзного варианта преобразования госсобственности заключались в следующем: постепенность, добровольность, многообразие форм, приоритетные права трудовых коллективов. При этом перераспределение прав собственности, преобразование форм собственности и перераспределение экономической власти не были доминирующими в союзном варианте преобразований. К особенностям союзного варианта следует отнести также материальную поддержку и предоставление льгот для трудовых коллективов: рассрочка оплаты стоимости государственного имущества (10 лет), предоставление кредитов государством, безвозмездная передача трудовым коллекти-

вам производственных фондов с высокой степенью износа (70%). Главным критерием необходимости преобразований и выбора форм была экономическая эффективность. Союзная модель в силу известных политических причин не успела реализоваться. Лишь немногие предприятия успели ею воспользоваться, в их числе МНТК «Микрохирургия глаза».

Выбор направлений и форм преобразований после 1991 г. в переходной экономике России осуществлялся в ходе острых дискуссий, которые велись по следующим основным направлениям: разгосударствление с сохранением госсобственности на крупных предприятиях и приватизация в сфере малого бизнеса; создание коллективных предприятий как с неделимой, так и коллективно-долевой собственностью; бесплатное распределение государственного имущества среди населения (через специальные приватизационные счета, государственные ценные бумаги и др.); акционирование предприятий и продажа с аукциона акций и самих предприятий.

Приватизация в России была осуществлена *в радикальном варианте* по характеру, масштабам, темпам, срокам и методам.

Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятый 3 июля 1991 г., и послужил основой для разработки и реализации практических программ приватизации. Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. «Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий» явился основой для интенсификации этого процесса. Широкомасштабный процесс развернулся на основе первой программы приватизации (июнь 1992 г.). А Указ Президента РФ от 1 июля 1992 г. № 721 и утвержденный пакет положений к нему ввел процесс приватизации в состояние массового.

Можно выделить следующие основные особенности российского процесса приватизации:

1. *Директивность.* Решение о приватизации принималось не трудовыми коллективами или руководителями (менеджерами), знавшими специфику финансового и технологического состояния предприятий, а Госкомимуществом. Регионам директивно предписывались даже количественные масштабы приватизации с разбивкой по отраслям. Трудовые коллективы предприятий не имели права выбора сроков и механизма преобразования собственности.

2. *Приоритетность одной формы.* Приоритетным направлением было превращение госсобственности в частную. Недооценивались и даже игнорировались другие формы ее преобразований, связанные с перераспределением прав собственности. В результате российская модель была жестко нацелена на перераспределение экономической власти между социальными слоями общества.

3. *Приоритет социально-политических целей над экономическими.* Российская модель приватизации не учитывала критерии экономической эффективности осуществления приватизации в краткосрочном и среднесрочном аспектах, что неизбежно приводило к расточительности. Имущество госпредприятий, преобразованных в открытые акционерные общества (ОАО) в порядке приватизации, оценивалось по остаточной стоимости на основе оптовых цен 80-х годов. Рабочие комиссии по подготовке предприятий к приватизации, состоящие из руководства и членов трудовых коллективов, были заинтересованы в сведении к минимуму стоимости выкупаемого имущества госпредприятий и стоимости уставного капитала акционируемых предприятий. Кроме того, к лету 1992 г. возможные накопления работников предприятий были обесценены либерализацией цен в январе 1992 г., резкий спад производства и обесценение оборотных средств предприятий привели к снижению доходов предприятий и работников, что усилило стремление трудовых коллективов к минимизации финансовых показателей при приватизации. Органы Госкомимущества, заинтересованные в скорейшей и массовой приватизации, при проверке оценки имущества предприятий не располагали ни средствами, ни кадрами, ни временем.

4. *Социальная деформированность при быстрой концентрации капитала.* Провозглашенная социально-стартовая цель превратить всех граждан в собственников и создать массовый средний класс на практике обернулась отторжением от собственности основной массы населения и сосредоточием госсобственности и потоков доходов у олигархических групп.

5. *Форсирование развития фондового рынка.* Результаты приватизации по российской модели не сводятся к изменениям в структуре собственности. Поскольку основная масса средних и крупных предприятий директивно была приватизирована путем превращения госпредприятий в ОАО, сам процесс приватизации явился сильным фактором развития фондового рынка.

Первоначальное распределение акций осуществлялось в следующем порядке. По 1-му варианту льгот для трудовых коллективов разрешалась передача по закрытой подписке 25% привилегированных акций на сумму не более 20-кратного минимального размера оплаты труда (МРОТ) на одного работника; продажа 10% обыкновенных акций, но на сумму не более 6-кратного МРОТ в расчете на одного работника по закрытой подписке со скидкой 30% от стоимости и продажа 5% акций руководству предприятия на сумму не более 2000-кратного МРОТ в расчете на одного. По 2-му варианту 51% голосующих акций по закрытой подписке продавался членам трудового коллектива с коэффициентом 1,7 от номинальной цены акции. По 3-му варианту 30% акций по закрытой подписке продавались группам работников и лицам, которые брали на себя обязательства не допустить банкротства и выполнить план приватизации убыточного предприятия, и 20% акций продавались трудовому коллективу, но не более 20-кратного МРОТ в расчете на одного работника со скидкой 30% от стоимости. Остальные пакеты акций, принадлежащие государству, продавались на фондовом рынке.

К 1999 г. на фондовых биржах годовой оборот от продаж акций составил 28 548,4 млн руб. Аналогичный показатель по облигациям ОАО, предприятий и организаций составил 8514,4 млн руб.

Следует отметить, что акции приватизированных предприятий и образуемый ими фондовый рынок существенно отличаются от их классических аналогов: если классические (обычные) акции являются порождением реального инвестиционного процесса и обмена акций на реальные активы, то акции, вошедшие на фондовый рынок России, происходили из обмена на фиктивные активы в виде ваучеров, и за ними не было реального инвестиционного процесса. Это существенно влияло на формирование фондового рынка и движение акционерного капитала. Курсовое поведение акций предприятий, акционированных в порядке приватизации, не отражало реальные инвестиционные процессы или экономическую эффективность представляемых ими предприятий. На него влияли иные, не вполне обычные для фондового рынка факторы – стремление к перераспределению экономической власти через формирование контрольных пакетов акций. Подтверждением тому служили факты роста курса акций (в реальном измерении) при спаде производства на предприятиях. Тем не

менее сегмент фондового рынка, порожденный акциями приватизируемых предприятий, явился важным катализатором рыночных преобразований особого типа. Стремительное развитие фондового рынка сопровождалось резким сокращением производительного капитала, спадом производства.

9.2. Результаты, этапы и формы российской приватизации

Процесс перераспределения собственности в России еще не завершен, но уже сложилась новая реальность в образовании социально-экономической среды функционирования экономики. Это важнейший общий итог приватизации. Об этом свидетельствуют данные о распределении предприятий по формам собственности (табл. 4).

Общий итог сложившейся структуры собственности на основе официальной статистики характеризуется следующим образом. Только за 1992–1999 гг. изменили форму собственности 129,5 тыс. предприятий. Распределение их по формам собственности характеризуется постоянным увеличением доли частной собственности при снижении числа и доли государственных и муниципальных предприятий. Очень активно проходил процесс создания акционерных обществ (за 1992–2002 гг. создано 31,2 тыс.)

Данные официальной статистики требуют комментариев. Высокий удельный вес предприятий частной собственности объясняется тем, что все негосударственные предприятия учитываются как частные. При этом следует иметь в виду, что в число частных предприятий попадают акционированные как единое целое крупные комплексы ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России» и др.). При невысоком показателе доли таких предприятий в численности они имеют высокий показатель в общем объеме производства: на 5,6% предприятий со смешанной собственностью приходится более половины общего объема производства. Объясняется это тем, что крупные базовые отрасли были акционированы в особом порядке как единые экономические комплексы (газовая промышленность, энергетика, связь и др.), и часть акций принадлежит государству.

Таблица 4

Число предприятий и организаций по формам собственности
(на 1 января)

	Число предприятий и организаций, тыс.					В процентах к итогу				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	2901	3106	3346	3594	3845	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:										
Государственная	148	150	151	155	157	5,1	4,8	4,5	4,3	4,1
Муниципальная	183	198	217	231	239	6,3	6,4	6,5	6,4	6,2
Собственность общественных объединений (организаций)	183	213	223	237	244	6,3	6,9	6,7	6,6	6,4
Частная	2147	2312	2510	2726	2957	74,0	74,4	75,0	75,8	76,9
Прочие формы собственности, включая смешанную собственность, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства	240	234	247	245	248	8,3	7,5	7,3	6,8	6,4

Если рассматривать приватизацию в динамике, то можно выделить следующие основные этапы:

1. *Доучерная приватизация.* Она проводилась в основном в форме выкупа арендованного имущества и охватывала сферу социальной инфраструктуры: торговля, бытовое обслуживание, общественное питание, гостиничное хозяйство и т.д.

2. *Ваучерный (чековый) этап приватизации.* Его основным содержанием стало преобразование госпредприятий в ОАО и продажа, как правило, малых предприятий по конкурсу и на аукционе. От 50 до

80% стоимости пакетов акций и выкупаемого имущества оплачивалось приватизационными чеками.

3. *Послечековый (денежный) этап приватизации.* Его основным содержанием была продажа как самих предприятий (с аукциона и по конкурсу), так и акций акционированных в порядке приватизации предприятий за деньги. На этот этап возлагались не оправдавшиеся пока надежды на появление «стратегических» инвесторов.

4. *Залоговые аукционы.* Они проводились по Указу Президента РФ «О порядке передачи в 1995 г. в залог акций, находящихся в федеративной собственности» от 31 августа 1994 г.

Залоговые аукционы тоже следует отнести к этапу приватизации, хотя сама форма залога приватизацией не является. По своему содержанию залог является вынужденной консервацией прав на имущество с целью получения кредита. Главной целью залога является именно получение кредита, а заложенное имущество служит способом (средством) гарантии. Собственник имущества консервирует свои права на закладываемое имущество в надежде на последующий возврат этих прав. Иначе он просто продал бы свое имущество. Особенностью залога и его отличием от продажи в данном случае является то, что залоговая стоимость (оценка) ниже реальной (рыночной) цены. Отсюда и очевидны интересы сторон. Получение чужого имущества через форму залога значительно выгоднее, чем покупка по рыночной цене. Следует также учитывать, что предметом залога были пакеты акций ОАО, созданных в порядке массовой приватизации с их высокой степенью недооцененности, поскольку их уставный капитал формировался при существенно заниженной оценке стоимости имущества приватизируемых предприятий.

Логичнее было продать эти акции (пакеты) на фондовом рынке и получить за них выручку в соответствии с рыночной ценой. Государству это было бы выгодней. Но, судя по всему, данной формой завуалированной приватизации (равно как и любой другой) решались отнюдь не государственные интересы. На это указывает и фиктивный характер конкуренции. (Распоряжения Госкомимущества, регламентирующие порядок проведения залоговых аукционов, не были зарегистрированы Минюстом в установленном порядке. Кроме того, к аукциону часто допускались фирмы, созданные и зарегистрированные за несколько дней до начала аукциона и имеющие одинаковый

юридический адрес.) Фиктивная конкуренция прямо влияла на цену залогового имущества. И, наконец, тот факт, что на выкуп заложенного имущества не были предусмотрены средства в госбюджете, свидетельствует о том, что изначально предполагалось отчуждение государственного имущества, а не его залог.

Таким образом, залог оказался формой, за которой скрывалась приватизация.

5. Продажа имущества и активов предприятий через процедуру банкротства. В результате либерализации цен экономика оказалась опутанной неплатежами. Подавляющее число предприятий были одновременно и должниками, и кредиторами. Такая ситуация послужила основанием для нового передела собственности. Кризис 1998 г. помешал запустить механизм ускоренной процедуры перераспределения собственности под формой банкротств. Тем не менее процесс этот «пошел». Например, с 1 марта по 25 декабря 1998 г. арбитражными судами было возбуждено 4573 дела о банкротстве промышленных предприятий и лишь 80 из них завершились мировым соглашением.

Современному этапу свойственно *многообразие способов* приватизации. Об этом свидетельствуют данные табл. 5.

В последние годы приватизация перешла в стадию вялотекущего процесса, что объясняется рядом причин. Во-первых, основная масса госимущества уже приватизирована. Во-вторых, снята острота бюджетного фактора. Профицит госбюджета, обеспечиваемый высокими ценами на энергоносители на мировых рынках, не требует поступлений от приватизации. Преобладающей формой приватизации стали конкурсные продажи принадлежащих государству пакетов акций крупных компаний, акционированных в порядке приватизации. В 1999 г. 8,33 млрд руб. было получено в бюджет от продажи пакетов акций «Лукойла» и ТНК. В 2004 г. около 2 млрд долл. было получено от продажи 7,5% акций «Лукойла».

Выше отмечалось, что приватизация является особой, но не единственной формой преобразования собственности. Возможно перераспределение прав собственности без перераспределения экономической власти. Саму приватизацию можно проводить радикально, подчиняя решению политических задач, или эволюционно, подчиняя целям экономической эффективности. В переходной экономике Рос-

Таблица 5

Структура приватизированного государственного и муниципального имущества по формам собственности и способам приватизации в 1998–2002 годы

	1998	1999	2000	2001	2002
Число приватизированных предприятий (объектов) — всего в том числе по формам собственности (на дату приватизации):	2129	1536	2274	2287	2557
федеральная	264	104	170	125	86
субъектов Федерации	321	298	274	231	226
муниципальная	1544	1134	1830	1931	2245
Структура приватизированных предприятий (объектов) по способам приватизации, в процентах к итогу:	100	100	100	100	100
Продажа государственного и муниципального имущества на аукционе и на коммерческом конкурсе	76,1	74,6	73,0	73,9	61,4
Из нее продажа:					
имущества ликвидируемых и ликвидированных предприятий недвижимости	6,0	5,2	5,0	3,6	1,8
земельных участков в составе имущественного комплекса приватизированных предприятий	47,6	47,7	56,7	59,1	47,4
Выкуп государственного и муниципального имущества, сданного в аренду:	4,0	2,3	3,4	4,9	7,2
арендатором в соответствии с договором об аренде	6,8	8,3	18,0	20,0	32,9
посредством преобразования в ОАО с правом первоочередного приобретения акций арендатором	0,3	—	—	—	—
Продажа акций ОАО, созданных в процессе приватизации:					
работникам общества	9,6	12,0	3,7	3,2	3,4
на специализированном аукционе	1,6	1,9	2,0	0,4	0,0
на аукционе и на коммерческом конкурсе	4,6	2,2	2,8	1,3	0,8

Продолжение

	1998	1999	2000	2001	2002
Преобразование государственных и муниципальных предприятий в ОАО с закреплением 100% акций в государственной или муниципальной собственности	0,9	0,7	0,3	0,5	0,6
Внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ	0,1	0,3	0,1	0,7	0,8
Отчуждение находящихся в государственной (муниципальной) собственности акций ОАО, созданных в процессе приватизации, владельцам государственных (муниципальных) ценных бумаг, удостоверяющих право приобретения таких акций	0,0	—	0,1	—	0,1

сии наметились тенденции обратных преобразований собственности из частной в государственную, кооперативную, муниципальную. Примерами могут служить: многочисленные факты возвращения приватизированного жилья в муниципальную собственность; объединение паев акционированных сельскохозяйственных предприятий; приобретение муниципальными органами власти контрольного пакета акций приватизированных предприятий с целью подъема производства и др.

В странах с переходной экономикой первоначальное стремление добиться быстрых преобразований путем приватизации окончилось неудачей. Вследствие этого возобладал подход, что приватизация должна проводиться поэтапно в течение достаточно длительного времени. Малая приватизация в странах с переходной экономикой прошла успешно. Значительно более сложные проблемы возникли с проведением большой приватизации, т.е. крупных предприятий госсектора. Главная проблема здесь состоит в необходимости обеспечения роста экономической эффективности предприятий и социальной справедливости.

В ряде стран ЦВЕ (Республика Чехия, Венгрия, Словакия) возобладал умеренно-радикальный подход к осуществлению приватизации. С одной стороны, было стремление к ускоренной приватизации, а, с другой – попытка решения проблем инвестиций и технологической модернизации. Учет проблем экономической эффективности при проведении приватизации выразился в менее глубоком спаде производства, чем в России, и более раннем выходе из кризиса. Интересен опыт приватизации в Польше. Радикализм польской приватизации проявился в том, что она осуществлялась путем как ликвидации предприятий-должников, так и превращения предприятий, которые не были переданы в частные руки, в публично-правовые предприятия, которые должны были осуществить санирование самостоятельно без помощи государства. Другой вариант приватизации был применен в Чехии. Здесь использовались именные приватизационные чеки: граждане, получив купонные книжки, могли приобретать акции любых предприятий. Большой интерес представляет опыт преобразования собственности в Китае. На начальном этапе проведения реформ осуществлялось перераспределение прав собственности между государством и хозяйствующими субъектами в пользу последних, но без распределения главных правомочий, связанных с экономической властью. В результате хозяйствующие субъекты получали благоприятные условия для *хозяйствования*, а не торговли средствами производства и ресурсами. Вместе с тем государство на последующих этапах реформы дало возможность для возникновения новых (альтернативных) форм собственности. Существенно важная особенность китайского опыта – предприятия альтернативных форм собственности возникали не за счет конверсии государственного имущества, а за счет *альтернативных источников инвестиций*. Цель реформ в Китае (в том числе и в области собственности) состоит в росте производства товаров и услуг, увеличении инвестиций, в том числе и иностранных, а не в простой смене форм собственности и перераспределении экономической власти. Поставленные цели были достигнуты и реформы привели не к спаду производства, а, наоборот, к его бурному и неуклонному росту. Это позволило приступить к новому, более сложному современному этапу – преобразованию собственности в госсекторе, крупных предприятий.

Несмотря на то, что в России пройдены крупные этапы в процессе приватизации, перераспределение прав собственности еще не завершено. Еще не найдена оптимальная концентрация правомочий у физических и юридических лиц, дающая наиболее эффективные формы развития собственности. *Критерий экономической эффективности должен выдвинуться на передний план в процессе перераспределения прав собственности на новых этапах ее преобразования.*

Результаты и итоги приватизации, создание новых отношений собственности оказывают существенное и противоречивое воздействие на все экономические и общественные отношения общества, на индивидуальное воспроизводство. Различные стороны и направления этого воздействия рассматриваются в других главах данного пособия.

Как отмечалось выше, доминирующим мотивом приватизации в России явились политические цели. Изменить процесс перераспределения прав собственности могут также политические соображения. Во второй половине 2004 г. в России остро встал вопрос об укреплении государственности. Прежде всего были выдвинуты политические инициативы об изменении порядка формирования органов законодательной и исполнительной власти. Но укрепление государственности должно иметь твердую экономическую основу – собственность и доходы. С объективной необходимостью государству придется решать вопросы укрепления своих экономических основ. Здесь возможны варианты: (1) перераспределение госбюджета, не изменяющее экономических основ его формирования; (2) перераспределение в пользу государства потоков доходов, формируемых на естественно-монопольной и рентной основе и экономических правах собственности, порождающих рентный и монопольный доход. На момент выхода нашего учебного пособия вопрос об экономической основе укрепления российской государственности остается открытым и может быть предметом обсуждений.

Список вопросов

1. Содержание и структура собственности в плановой экономике.
2. Разгосударствление в рамках плановой экономики.
3. Собственность и экономическая власть.

4. Критерии эффективности преобразования форм собственности.
5. Формы преобразований собственности: разгосударствление и приватизация.
6. Специфика и содержание этапов приватизации.
7. Структура собственности в рыночной экономике России.
8. Проблемы становления эффективной структуры собственности в России.
9. Залоговые аукционы как форма приватизации.
10. Процедура банкротства предприятий как способ перераспределения прав собственности на приватизационные предприятия.
11. Особенности зарубежного опыта преобразований собственности.

Темы докладов

1. Отношения, права и формы собственности.
2. Различия экономического и юридического понимания собственности (на примере приватизации).
3. Экономическая теория прав собственности.
4. Качественный результат количественной концепции прав собственности.
5. Необходимость, возможность и эффективность преобразования отношений и форм собственности.
6. Специфическая особенность и экономический результат приватизации в России.
7. Органическая и гетерогенная структура собственности в переходной экономике.
8. Условия становления эффективной структуры собственности в переходной экономике.

ГЛАВА 10

СИСТЕМА ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ, СЛОЖИВШАЯСЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИКАХ

10.1. Отношения собственности: генезис кланово-корпоративных групп

Как отмечено в гл. 9, для трансформационной экономики вообще типичны *качественные изменения форм, прав, институтов собственности и передела объектов собственности* (эти процессы не совсем точно принято обозначать термином «приватизация»), причем происходящих в общей обстановке слабости и противоречивости институциональной системы (диффузии институтов). В связи с этим *права собственности* в нашем обществе *слабоспецифицированы* (по сравнению с устойчивыми системами позднего капитализма и «реального социализма»).

В случаях низкой и/или крайне противоречивой специфицированности прав собственности трансакционные издержки трансформационной экономики, вызываемые этими причинами, столь велики, что способны интенсифицировать спад производства (последний, при прочих равных условиях, тем больше, чем слабее спецификация прав собственности).

Статистическое определение величины трансакционных издержек, вызванных слабой специфицированностью прав собственности в конкретных условиях конкретных стран, крайне затруднительно. Однако несложно предположить, что в системе, в которой (как, например, в странах СНГ) каждый бизнесмен должен содержать мощные формирования охранников (они же зачастую рэкетеры), а общее число этих последних превышает численность милиции; в которой на Конституцию в каждодневной жизни вообще никто не обращает внимания и многие записанные в ней гарантии давно стали пустым звуком, а законы (например, бюджет) систематически нарушают все, начиная с президентов и премьер-министров, – в такой системе трансакцион-

ные издержки не могут не быть соизмеримы с производственными. К тому же из практики известно, что в странах СНГ любая относительно крупная (от нескольких десятков до сотни миллионов долларов) транзакция превращается в проблему, связанную с апеллированием если не к министру, то к губернатору едва ли не со смертельным риском для ее участников.

Нестабильность институтов и связанные с этим низкий уровень доверия, постоянная изменчивость и слабая специфицированность прав собственности, с одной стороны; обусловленность этих процессов качественными трансформационными сдвигами – с другой, позволяют предположить наличие устойчивой корреспонденции между глубиной трансформации и величиной трансформационных издержек: последние тем выше, чем глубже изменения. Эта связь к тому же интенсифицируется кризисом (там, где он есть) трансформационных экономик.

Отличительной чертой большинства трансформационных экономик является постоянное *перераспределение прав собственности и имущества под определяющим влиянием локального корпоративного регулирования* («конкуренции» корпораций) *и неэкономических факторов* (государственные акты, коррупция и т.п.).

Вследствие этого *формы собственности*, юридически зафиксированные в переходных обществах, *оказываются неадекватны их действительному экономическому содержанию* в той мере, в какой происходят названные выше процессы.

Значительная часть приватизированных, т.е. формально считающихся частными, предприятий (акционерных обществ) находится в смешанной собственности либо со значительным участием государства, либо со значительной долей акционерного капитала в руках работников этих предприятий.

На деле, однако, крупные пакеты акций в руках государства редко являются инструментом реального контроля государства над деятельностью предприятий. Вмешательство государства чаще принимает форму вмешательства конкретных чиновников или их группировок, преследующих личные интересы, стремящихся получить выгоды от принятия тех или иных решений, например, решений о продаже государственных пакетов акций. Акции же в руках отдельных членов трудовых коллективов на практике обеспечивают концентрацию большей части реальных прав собственности в руках высшей администрации предприятий.

Не существует полностью достоверных и сопоставимых данных о структуре владельцев акционерного капитала. Эти данные получаются путем разного рода опросов и потому заметно различаются (табл. 6, 7).

Таблица 6

Распределение акционерной собственности в российской промышленности по результатам мониторинга Российского экономического барометра (%)

Категории акционеров	1995	1997	1999	2001	2003
Инсайдеры, всего	54,8	52,1	46,2	48,2	52,8
Менеджеры	11,2	15,1	14,7	21,0	27,7
Работники	43,6	37,0	31,5	27,2	25,1
Аутсайдеры, всего	35,2	38,8	42,4	39,7	35,8
<i>Нефинансовые аутсайдеры, всего</i>	<i>25,9</i>	<i>28,5</i>	<i>32,0</i>	<i>32,4</i>	<i>29,6</i>
Сторонние физические лица	10,9	13,8	18,5	21,1	19,1
Другие предприятия	15,0	14,7	13,5	11,3	10,5
<i>Финансовые аутсайдеры, всего</i>	<i>9,3</i>	<i>10,3</i>	<i>10,4</i>	<i>7,3</i>	<i>6,2</i>
Государство	9,1	7,4	7,1	7,9	6,6
Прочие акционеры	0,9	1,7	4,3	4,2	4,8

Таблица 7

Структура акционерного капитала в разрезе групп акционеров по сопоставимому кругу АО (%)*

Группы акционеров	Доля в акционерном капитале		
	1995	1998	2000
Трудовой коллектив	42,0	31,1	29,8
Администрация предприятия	7,8	9,0	9,5
Федеральные органы	5,1	4,6	4,3
Региональные и муниципальные органы	4,6	3,8	4,6
Иностранные инвесторы	1,8	3,7	3,3
Российские банки	1,6	1,3	1,2
Российские инвестиционные компании, фонды	9,0	11,8	11,2
Промышленные предприятия	12,0	13,9	14,9
Физические лица, не работающие на предприятии	13,5	18,6	19,0
Другие	2,6	2,2	2,2

* Многие предприятия (всего получено 277 ответов) предоставили данные об акционерной собственности трудового коллектива в целом, включая администрацию. Поэтому в анализе корректно оперировать долей акционерного капитала, находящейся в собственности трудового коллектива и администрации АО.

Видна общая тенденция: снижение удельного веса работников предприятий во владении акциями (если первоначально им принадлежало около 2/3 акций, то сейчас эта доля составляет, по самым высоким оценкам, менее 40%, по самым низким – менее 30%), снижение удельного веса государства (на федеральные и региональные органы власти приходится значительно менее 10%), возрастание (или стабилизация) доли менеджеров (которая оценивается в 15–20%), некоторое укрепление позиций внешних акционеров (их доля приближается к 40–50%).

Таким образом, не только «народная приватизация» ушла в прошлое, но и сократились возможности высших управляющих удерживать контроль над предприятием, опираясь на акции «своих» работников. В то же время приход новых внешних собственников сопровождался установлением их более тесных отношений с высшими менеджерами и позволил последним увеличить свою долю акций (либо менеджеры усиленно скупали акции в борьбе с внешними претендентами на собственность). Следует заметить также, что среди собственников акций заметно возросла доля не институциональных инвесторов-аутсайдеров, а сторонних физических лиц (15–20%). Этот факт отражает особенности кланово-корпоративной системы России, где в контроле над собственностью широко используются *номинальные держатели, состоящие в личных партнерских отношениях с реальными собственниками*.

Действительным содержанием практически всех форм собственности в трансформационной экономике России является **корпоративно-капиталистическое отчуждение работников от средств производства**. Реальными *хозяевами* (институтами, концентрирующими в своих руках большую часть прав собственности, прежде всего распоряжение и присвоение) **трансформационной экономики являются номенклатурно-капиталистические (кланово-капиталистические) корпоративные группы** (подробнее об этом ниже).

Эти структуры представляются **деформациями позднего корпоративного капитала**, так как капиталистические отношения здесь заменяются другими, более архаическими. В корпоративные группы превращаются старые и новые хозяйственные (производственные, торговые, финансовые и т.д.) системы. Они (1) предполагают не только экономическое (капиталистическое), но и внеэкономическое (бюрок-

ратическое и т.п.) принуждение к труду, наличие отношений добуржуазной (мафиозно-феодальной) структуризации и подчинения; (2) возникают, как правило, на базе и трансформации политико-хозяйственной власти «номенклатуры» в права собственников, и легализации «теневого» сектора, и сохраняют их черты; (3) организованы как закрытые бюрократические кланово-корпоративные структуры («командные экономики» в миниатюре).

Описанные процессы трансформации отношений собственности часто пытаются свести исключительно к формуле «развитие частной собственности», пропагандируя к тому же очередной миф, что бывшую госсобственность бесплатно распределили среди населения и работников предприятий. Такой вывод если и можно сделать, то исключительно при условии отказа от анализа реального распределения прав собственности и апелляции только к некоторым законодательным актам и анализу форм, а не содержания отношений собственности. Обращение только к анализу формы собственности часто лежало и в основе призывов к ускоренной приватизации, что отвергали более тщательно анализирующие трансформационную экономику авторы.

Итак, **закономерностью трансформационной экономики является двоякий процесс трансформации отношений собственности**: с одной стороны, разложение и внеэкономическая ликвидация государственно-бюрократической системы отношений собственности, легализация криминальной собственности и спонтанный рост частной собственности на основе ПНК; с другой – параллельная трансформация этой формально частной или смешанной собственности в номенклатурно(кланово)-корпоративную. Последняя тенденция порождает наиболее варварские, реакционные формы отчуждения работника от объектов собственности, труда и его продукта и тормозит использование его хозяйской мотивации, противодействует развитию как социализации собственности, так и мелкой частной собственности работников.

Можно сделать вывод, что *трансформационная экономика характеризуется процессом интеграции принципов и черт тоталитарно-огосударственной собственности прошлого с различного рода деформациями тенденции корпоративизации собственности, свойственной позднему капитализму, и воссозданием добуржуазных форм*

принуждения и зависимости. Данные процессы свойственны в той или иной степени всем трансформационным экономикам, но в России они стали явно господствующими.

Альтернативный существующему путь преобразования государственно-бюрократической собственности предполагает создание такой системы распределения прав собственности и таких собственников, которые бы способствовали выходу трансформационных экономик на траекторию «опережающего развития». Для этого необходимо раскрепощение инновационного потенциала большинства квалифицированных работников в сфере высоких технологий, науки, образования и других отраслях, определяющих облик экономики XXI в., что невозможно без существенного перераспределения в их пользу прав собственности (прежде всего прав на участие в управлении, контроле и других творческих функциях) и использования природных и культурных ресурсов как общедоступного общенационального достояния. К сожалению, господствующие ныне модели трансформации перераспределяют права собственности в пользу тех (упоминавшихся выше) структур, которые в наименьшей степени заинтересованы в стимулировании развития творческого потенциала работников.

10.2. Структура и каналы власти номенклатурно(кланово)-корпоративных групп

Как показано выше, основная власть в российской экономике принадлежит крупным *номенклатурно(кланово)-корпоративным группам.*

Так, доля 100 крупнейших российских компаний в общем объеме промышленной продукции уже к 2000 г. составила примерно 60% и в дальнейшем не сокращалась.

После приватизации активов госпредприятий продолжилась борьба за передел контроля над приватизированной собственностью. Легальная оболочка такой борьбы зачастую скрывала не вполне законные или вовсе незаконные методы: использование дополнительных эмиссий акций, от распределения которых отстранялись миноритарные акционеры; искусственное наращивание задолженности с последующей переуступкой долгов; притворные реорганизации компаний;

манипулирование реестром акционеров с целью устранения «нежелательных» от участия в принятии решений; использование процедуры банкротства (либо доведение до банкротства по сговору с администрацией, либо инициирование процедуры банкротства за незначительные долги для введения подконтрольного внешнего управления).

Используя недостатки судебной системы, борющиеся стороны на основе противоречивых судебных решений доводили до создания на предприятии двоевластия (два собрания, два совета директоров, два генеральных директора, двойной реестр акционеров, – вплоть до выпуска альтернативных дополнительных эмиссий акций). Нередко эти коллизии разрешались путем вооруженного захвата предприятий.

Процесс перераспределения акционерного капитала сопровождался тенденцией к консолидации собственности. Так, если в 1999 г. в РФ было зарегистрировано около 19 тыс. выпусков ценных бумаг по сравнению с 20 тыс. в 1998 г., то количество случаев закрытой подписки по сравнению с 1998 г. возросло в 2 раза, а открытой – снизилось в 7 раз.

Структура собственности многих крупных корпораций носит чрезвычайно закрытый характер. Контролирующая группа обычно состоит из нескольких партнеров, образующих клан, тесно спаянные личными отношениями. Права контроля искусно распылены среди аффилированных компаний (включая офшорные фирмы, номинальных держателей, физических лиц и т.д.), выступающих в виде миноритарных акционеров. Нередко целая цепочка офшорных фирм выстраивается таким образом, что реальные владельцы вообще не фигурируют в каких-либо реестрах собственников. Наемные директора руководят при этом предприятием по указаниям фактических владельцев опять же на личной, «доверительной» основе.

При этом государство не всегда осуществляет мониторинг даже крупных операций с акционерной собственностью. Даже антимонопольные органы, «по должности» интересующиеся подобными сделками, не всегда владеют соответствующей информацией. Например, в 2000 г. МАП РФ пыталось установить хотя бы сам факт совершения сделок, в результате которых сменились собственники 60% российской алюминиевой промышленности (не говоря уже о поиске реальных покупателей).

Контроль клановой группы над корпорацией опирается на монополизацию в первую очередь финансовых потоков (что крайне значимо в условиях дефицита ликвидных ресурсов). При этом как крупнейшие собственники, так и высшие менеджеры компании в широких масштабах прибегают к действиям в ущерб развитию собственной корпорации. В числе таких действий можно назвать: стремление контролировать только финансовые потоки и экспортные операции при полном отстранении от развития производственной базы компании; неоправданное раздробление предприятия с целью создания возможностей изолировать от компании наиболее прибыльные (или критические для ее существования) активы; распродажа или сдача в аренду активов в ущерб компании; заключение заведомо невыгодных контрактов с аффилированными компаниями; отказ от решения стратегических задач; использование своего пакета акций только как объекта для спекуляции; использование контрольного пакета как залога под кредиты и т.д.

Разумеется, все эти приемы применяются в обход миноритарных акционеров, которые полностью отстраняются также и от участия в распределении прибыли корпорации. С целью уйти от контроля со стороны как миноритарных акционеров, так и государства (чтобы монополизировать присвоение прибыли и не платить ни дивидендов, ни налогов) кланы, владеющие крупными корпорациями, практикуют размещение доходов и вообще большей части ликвидных ресурсов компании за рубежом. Реинвестирование прибыли происходит из-за границы (под видом иностранных кредитов – недаром одним из крупнейших зарубежных инвесторов в России является Кипр), и вообще управление большей частью финансовых потоков корпорации организуется из-за рубежа. Встречающиеся случаи подготовки «прозрачной» бухгалтерской документации, полностью соответствующей национальным или международным стандартам финансовой отчетности (например, для размещения ценных бумаг за рубежом), нередко являются в то же время и классическими случаями «двойной» бухгалтерии. Разумеется, никакая амнистия вывезенных за рубеж капиталов уже не способна изменить сложившийся порядок.

Это положение, которое существует и в крупнейших государственных корпорациях, было бы невозможно поддерживать длительное время без тесного переплетения интересов крупного бизнеса с инте-

ресами чиновников, призванных осуществлять контроль в данной сфере. Фактически значительная часть чиновников соответствующих ведомств находится на содержании у крупного капитала. Происходит также интенсивная ротация кадров между крупным бизнесом и государственной службой. Особенность России заключается в том, что коррупция выступает здесь не только как «рента» конкретного чиновника, являющаяся для бизнеса частью издержек по доступу к бизнесу или к конкретным активам. В России чиновник обычно выступает реально как один из партнеров клановой группы, участвующий в разделе прибыли, в том числе от прикрываемых с его помощью нелегальных финансовых потоков.

Что же касается генезиса этих образований, то он достаточно очевиден. Полуразпад иерархической пирамиды государственно-бюрократической собственности привел к появлению ряда полуразрушенных мини-пирамид, образовавшихся большей частью на основе прежних так называемых «замкнутых ведомственных систем», которые стали просто «кланами». В дальнейшем эндо- и экзогенное развитие корпоративно-монополистического капитала вместе с инерцией старой системы и бурным развитием добуржуазных форм («княжеств», «герцогств» с их вассалитетом, полукрепостничеством и т.п.) интенсифицировали процесс формирования кланово-корпоративных групп. Последние, однако, в трансформационной экономике всегда будут (в силу общих причин трансформационной нестабильности) оставаться *аморфными, неустойчивыми, подвешенными*, находящимися в состоянии *полугенезиса-полуразпада*. Типичные слагаемые такой системы представлены на рис. 8.

В самом низу – рядовые работники нескольких десятков предприятий (в большинстве случаев прошедших через процедуру приватизации). Эти лица находятся в положении не столько наемных работников, сколько полузависимых «детей» этой патерналистской структуры. С одной стороны, они являются объектами добуржуазного подчинения и эксплуатации (в самых разных формах: от невыплаты заработной платы, превращающей труд в рабский, до контроля корпорации над функционированием социальной инфраструктуры, в результате чего работник-житель оказывается привязан к городу-заводу наподобие посаженного на землю крепостного). С другой – сохраняются и элементы бюрократического патернализма «социали-

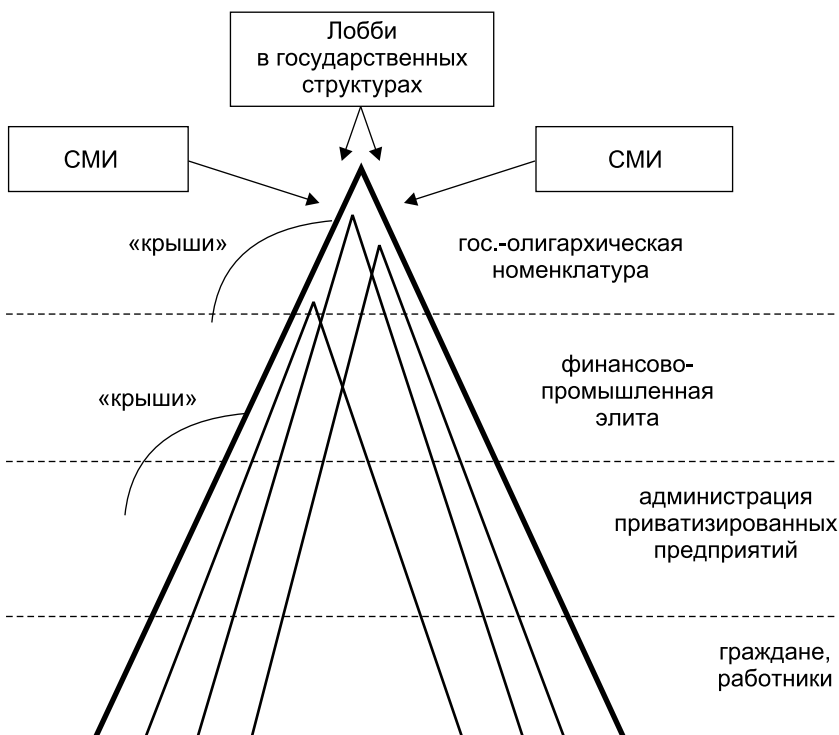


Рис. 8. Структура кланово-корпоративной группы

стического» прошлого («безработица на работе», полубесплатное жилье, отказ от массовых банкротств).

На втором «этаже» располагается администрация предприятий. Для нее характерно противоречие между сохранением уже названных традиций «советского патернализма» в реализации принадлежащих ей немалых правомочий собственников, с одной стороны; механизмов власти, соединяющих пережитки административно-командной системы с ростками корпоративно-капиталистического управления и эксплуатации, а также добуржуазного принуждения (вплоть до использования криминальных методов давления на организованных рабочих) – с другой.

Над этими уровнями надстраиваются холдинг, крупный банк, корпорация как таковая, где и расположены реальные хозяева группировки (как правило, они включают три типа: экс-номенклатура; бывшая (или актуальная) мафия и, реже, вышедшие из «низов» профессионалы).

Эта же система обеспечивает взаимодействие с четвертым уровнем иерархии – коррумпированными (лоббируемыми) элементами различных законодательных, исполнительных и судебных государственных структур федерального, регионального и муниципального уровней, а также средствами массовой информации.

На периферии этой системы действует система «крыш», а также посреднический мелкий и средний частный бизнес, сращенный с организованными криминальными группами: несколько торгово-посреднических (а то и попросту паразитических) частных фирм, иногда еще и один-два мелких банка. В отличие от мелкого бизнеса в «цивилизованных» экономиках, где он, как правило, зависим от корпораций и эксплуатируется ими (неравноправный симбиоз), в трансформационной экономике *такой* (есть еще и другой – относительно независимый) малый и средний бизнес создается боссами корпораций для перекачивания ресурсов этих крупных (но находящихся, как правило, в тяжелом экономическом положении) структур в карманы их хозяев, не тратясь даже на покрытие издержек (выплату заработной платы, например) и выплату налогов всей структуры, что качественно увеличивает личные доходы ее элиты.

Основные права собственности на всю эту систему сконцентрированы в руках узкого круга лиц, сосредоточенных в администрации экс-государственных предприятий, руководстве банков и лоббирующих структур, а также действительных хозяев дочерних частных фирм. Подчеркнем: речь идет о реальных правах собственности, о хозяйственной власти, а не просто о доле акций (хотя последняя также важна).

Каковы же основные *каналы социально-экономической власти в этих корпоративных структурах?*

Наиболее очевидный – *собственность на акции*. Для реального контроля над группой иногда достаточно владеть 10–15% акций входящих в нее фирм при условии, что (1) остальные акции распылены среди многочисленных мелких собственников, неспособных к скоординированным действиям; (2) хозяева этих 10–15%, напротив, едины

в своей предпринимательской деятельности (составляют «клан»); (3) эти хозяева держат в своих руках другие нити хозяйственной власти и контроля.

Кто же сегодня обладает таким консолидированным пакетом акций на большинстве бывших госпредприятий? В России, по данным экспертных оценок, наиболее типична следующая картина (см. табл. 6, 7). Порядка 10–20% акций имеет государство. У персонала предприятий, получившего в начальный период приватизации около 2/3 акционерного капитала, к 1998 г. осталось уже менее 40% общего числа акций. В настоящее время в руках работников находится до 20–30% акций, а это значит (учитывая российское законодательство), что они не консолидированы. Более того, работники российских предприятий, как уже было сказано, в большинстве по-прежнему пассивны, не объединены в ассоциации (профсоюзы, как правило, самоустраняются от решения проблем собственности), не способны к солидарным действиям как собственники, а тем более как предприниматели. В подавляющем большинстве случаев они передоверяют основные права собственности высшей администрации предприятий, на которых работают.

Напротив, администрация предприятий – это консолидированная структура, связанная десятилетиями традициями соподчинения и совместной кастовой жизни («номенклатура» низшего уровня). Эти лица имели в конце 90-х годов до 15% акций и продолжают их активно скупать.

Наиболее значительная часть акций (40–50% и более) с конца 90-х годов стала концентрироваться в руках «внешних инвесторов» (отечественных и зарубежных частных фирм), как правило, связанных прочной личной унией с администрацией предприятий, но иногда, напротив, оттесняющих прежнюю «патерналистскую» администрацию от главных рычагов власти в результате ожесточенной борьбы. Значительную часть этих акций (через подставные фирмы или иным путем) могут контролировать финансовые институты (банки), входящие в неформальный клан.

В целом элита кланово-корпоративной структуры, как правило, контролирует от 30 до 70% акций, т.е. существенно больше, чем минимально необходимо для контроля над предприятием при наличии перечисленных условий. Об этом косвенно свидетельствуют данные

об уровне концентрации акционерной собственности, которые показывают высокий уровень контроля над акционерными обществами крупнейшими акционерами (20–25% – один крупнейший акционер, 50% – три крупнейших акционера).

Второй важнейший канал контроля элиты над кланом – *административная власть*. В условиях России, с ее вековыми традициями подчинения начальству, административная власть высшего менеджмента играет одну из ключевых ролей в формировании устойчивых клановых структур. Эта власть соединяется с таким специфическим феноменом, как сохранение в руках администрации предприятий контроля над жилищным фондом, социальной инфраструктурой и т.п. (ведомственные квартиры, детсады, поликлиники и т.д.).

Но это только власть администрации предприятия по отношению к работникам. Существует и административный контроль государственных структур (в том числе – региональных, особенно таких, как губернаторы и их «команды») по отношению к предприятиям. Пережитки командной экономики («плановая сделка», патернализм чиновников и т.п.), вместе с современным хаотическим бюрократическим воздействием массы различных ведомств на рынок и процесс перераспределения собственности, делают чиновника если не «отцом», то по меньшей мере влиятельным «дядюшкой» по отношению к директору предприятия.

Льготные кредиты и налоговые «по послабления», позиция судебной власти, благожелательное или придирчивое отношение разного рода инспекций, хотя бы минимальный госзаказ (для гигантского оборонного сектора он до сих пор чрезвычайно важен), высокие экспортные тарифы или, напротив, защитительные импортные пошлины, прямые дотации (например, шахтерам) и т.п. – все это делает административную власть (правительство в центре и в регионах) крайне значимой, несмотря на кажущийся крах «административно-командной системы».

Наиболее значимым каналом хозяйственной власти является *финансовый контроль*. Большинство российских предприятий в течение последних десяти лет находятся в состоянии перманентного и жестокого финансового кризиса. Нет денег на выплату заработной платы, на платежи за сырье, материалы, энергию, не говоря уже об инвестициях. Постоянный кризис взаимных неплатежей и необходи-

мость любой ценой вымаливать у государства и/или банка кредиты – все это стало правилом. В этих условиях срабатывает цепочка финансовой зависимости.

В самом низу работник, которому могут заплатить, а могут и не заплатить (это зависит непосредственно от администрации) заработную плату (уход с работы проблемы не решает: за годы реформ процент безработных вырос в 7 раз). Выше – зависимость администрации от банка. Даст или не даст банк кредит, а если даст, то на каких условиях? Администрация может воспользоваться его услугами также и для того, чтобы (обычно через подставные фирмы) в течение 2–3 месяцев, а иногда и полугода, «крутить» деньги, предназначенные для расчетов с рабочими и контрагентами, значительно увеличивая первоначальную сумму за счет краткосрочных валютных, торговых (в России банки гораздо больше связаны с торговлей, нежели с производством) и т.п. операций, в большинстве своем спекулятивных. Часть этих дополнительных средств получает предприятие, но немалая доля через банк уходит к хозяевам клана.

Еще выше – государственные органы – от мелкого чиновника в администрации региона до президента и парламента. Все они распределяют и перераспределяют различные государственные ресурсы и льготы. Добавим сюда активнейшее влияние тогдашнего Мингосимущества на процесс приватизации, внешнеэкономических ведомств – на условия экспортно-импортных сделок, президента и парламента – на распределение бюджета, и мы получим сложнейшую систему финансовых взаимосвязей между предприятиями, банками и различными федеральными и региональными государственными органами.

Не забудем и о таком канале хозяйственной власти, как *личная уния*. Она спаивает воедино элиту предприятий, банков, коммерческих структур и государственных органов. Эта личная уния тем прочнее, что подавляющее большинство клановых элит вышло из тех или иных групп прежней номенклатуры (совокупность таких черт кланово-корпоративных группировок позволяет применить для их обозначения английский термин *patronage machine*).

Наконец, особую прочность этим конструкциям, собственно клановую форму, придает *близость к «теневым» структурам*. Необходимо учесть, что криминальная экономика прошлого (а до конца 80-х годов в СССР почти весь частный бизнес был полуполюгальным и в силу

этого тесно связанным с криминальными элементами) была одним из основных источников рождения частного бизнеса. Сегодня же частные фирмы всегда прилеплены к государственным и экс-государственным предприятиям для удобства перекачки денег корпораций в карманы их реальных хозяев. Учитывая это, следует признать, что большинство корпоративных структур хотя бы «боком» привязано к криминальной экономике. Кроме того, само по себе лоббирование в стране с неустойчивым законодательством, часто меняющимся составом правительства и высокой степенью коррумпированности верхов носит характер полу- или прямо незаконной деятельности (часто ее несколько неточно называют мафиозной).

В результате возникает взаимная «втянутость» всех структур в более или менее сомнительную с точки зрения права деятельность. Это не обязательно рэкет, заказные убийства, шантаж, вымогательство и взяточничество (хотя и этого в России с избытком). Это может быть «всего лишь» задержка выплаты заработной платы и ее «прокрутка» через коммерческую организацию, льготный кредит в обмен на поддержку во время избирательной кампании и другие шаги, связывающие клановые элиты круговой порукой.

В структуре собственности присутствие «теневого» или прямо криминального капитала тоже достаточно заметно. Так, контроль над рядом российских заводов, производящих металлы и сырье, осуществляют множество вполне благопристойных фирм, владеющих мелкими пакетами акций этих заводов. Однако при более пристальном рассмотрении оказывается, что эти фирмы – всего лишь посредники, действующие через цепочку других фирм-посредников по поручению нескольких компаний неизвестного происхождения, зарегистрированных в офшорных зонах. Эти компании проводят на удивление согласованную политику. Кроме того, если учесть, что процесс раздела акционерного капитала (например, алюминиевых заводов) сопровождался множеством убийств вовлеченных в этот процесс бизнесменов и представителей администрации заводов, предположение о криминальной природе контролирующих компаний становится весьма вероятным.

Наконец, *кланово-корпоративные структуры образуют фундамент не только экономической, но и политической власти.* Только связь здесь не проста. Большинство кланов поддерживает сразу не-

сколько блоков и партий, а большинство партий опирается сразу на несколько кланов. Так возникает сложное перекрестье интересов, достаточно далекое (но не абсолютно оторванное) от идеологических и программных установок тех или иных партий.

10.3. Типы кланово-корпоративных систем

Анализируя *структуру кланово-корпоративных систем*, можно выделить с определенной долей условности *четыре их типа*.

Первый – *«отраслевые» кланы*. В отличие от распространенного мнения они достаточно жестко соперничают друг с другом.

Отраслевые клановые объединения существуют как в сырьевых отраслях, так и в оборонной промышленности, АПК и др. Но крупнейшие и влиятельнейшие отраслевые кланы сложились в тех отраслях, где сформировались мощные монополистические группировки (скажем, в отраслях естественной монополии – например, ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России») или доминируют несколько крупных корпораций (как в нефтяной промышленности).

Второй тип – это *региональные кланы*. Они строятся, как правило, вокруг сильного регионального лидера (главы администрации региона, мэра крупного города) и «завязаны» на бюджет и регулирующие возможности региона. Одним из примеров таких образований может служить группировка капиталов и фирм вокруг московского правительства.

Третий тип клановых структур – это *объединения ведомственно-функционального типа*. Например, федеральные и местные власти России в течение последних восьми лет выполняли и продолжают выполнять фантастическую по своим масштабам «функцию» по перераспределению госсобственности России (размер этого богатства 10 лет назад был таков, что обеспечивал объем производства, сравнимый с объемом производства Японии).

Четвертый тип – *клановые структуры, возникшие на основе частных коммерческих предприятий путем ускоренной централизации и концентрации капитала (в том числе методами насилия)*. Всего за 7–8 лет в России образовались финансово-торговые (производством частный бизнес в России до сих пор занимался менее охотно) струк-

туры с весьма скромными по сравнению с крупнейшими корпорациями Японии или США, но гигантскими по масштабам российского бизнеса капиталами – порядка 100–300 млн долл. Большинство из них прошло длинную дорогу, начавшись с легализованных «теневых» капиталов (так называемых «цеховиков» – администраторов госпредприятий, использовавших контролируемые ими производственные мощности для подпольного производства, или бандитско-мафиозных группировок), денег распавшихся политических и партийных структур (КПСС, ВЛКСМ), реже – частных лиц (мы в данном случае не рассматриваем банки и фирмы, возникшие на базе бывших госпредприятий или учреждений). Затем был период массовых спекуляций с валютой, гуманитарной помощью, недвижимостью, ваучерами, импортными товарами, ГКО и т.п., сопровождавшихся широким использованием внеэкономических методов (рэкёт, коррупция и т.п.), слияния и в конечном итоге образования относительно «чистых» структур, прошедших подчас 3–5 раз через смену «имиджа» и, на первый взгляд, мало связанных с организованной преступностью или коррумпированным чиновничеством.

Характерной чертой многих кланов является *активное проникновение в СМИ*. Клань берет под свой полный или частичный контроль газеты, информационные агентства, радиостанции, участвуют в финансировании телевизионных каналов. Это не в последнюю очередь связано с их стремлением обеспечить благоприятную политическую атмосферу для своей деятельности.

Что же касается взаимоотношений «клань – политика», то, как было сказано выше, *клань в большинстве случаев не имеет однозначной связи с какой-либо конкретной политической партией*. Клань стремится не только завязать прочные связи с политиками, обладающими властью или перспективами обрести власть, но и обезопасить себя от политических ударов при любом изменении политической конъюнктуры. Разумеется, практически все клань заинтересованы в продолжении экономической политики «партии власти», а потому и активно поддержали избирательную кампанию Бориса Ельцина в 1996 г. и Владимира Путина в 2000 и 2004 гг. Однако клань не избегали и контактов с оппозицией, особенно в тех случаях, когда оппозиционные политики приобретали реальное влияние (например, в Государственной Думе или при избрании на пост губернаторов).

Такой подход кланов к участию в политике является одним из факторов, объясняющих относительную независимость российских политических партий от интересов того или иного клана, несмотря на активное участие последних в политической жизни.

Весьма важен вопрос о *роли и потенциале кланово-корпоративных групп в деле преодоления кризиса и, возможно, модернизации российской экономики.*

С одной стороны, в стране не видно иных, кроме названных группировок, агентов модернизации. Только эти структуры обладают крупными по российским масштабам (конечно, даже самые крупные из кланово-корпоративных структур контролируют всего лишь 1–3 млрд долл.) капиталами. Только они (за небольшим исключением мелких и средних предприятий в сфере услуг, строительстве и пищевой промышленности) контролируют жизнеспособные и, в ряде случаев, даже на мировом рынке конкурентоспособные производства (экспорт сырьевых ресурсов прежде всего). Наконец, только они являются в нынешней российской действительности центрами притяжения квалифицированных кадров.

Однако, с другой стороны, анализ модели поведения этих групп не вселяет слишком большого оптимизма.

Тот факт, что клановые группировки сконцентрировали в своих руках большую мощь и влияние, еще ничего не говорит ни за, ни против их возможностей принять участие в обеспечении экономического подъема. Суперкорпорации вполне могут быть опорой экономического прогресса. Дело в другом.

Как мы уже отметили, было бы большим упрощением рассматривать отечественную социально-экономическую жизнь как строго размеренную рыночную конкуренцию (с четко определенными правилами и рамками) этих суперкорпораций. Российская экономика является в полном смысле слова трансформационной, а это означает в данном случае следующее.

Во-первых, сами кланово-корпоративные структуры находятся в процессе становления; их границы аморфны и подвижны. Одни и те же фирмы, банки, чиновники и даже целые ведомства (а подчас и высшие лица государства) меняют свои ориентиры, симпатии и антипатии, перемещаясь из одного клана в другой или пытаясь включиться в целый ряд клановых структур. Более того, поскольку вся страна

находится в условиях «диффузии институтов», постольку большая часть кланов организационно неоформлена и неинституционализирована (ОАО «Газпром» здесь – исключение; как правило, скольконибудь доказательно определить и формально описать структуру клана почти невозможно).

Во-вторых, кланово-корпоративные структуры в большинстве случаев характеризуются взаимной диффузией, «втеканием» друг в друга, и это их отличительная, специфическая для переходных обществ черта.

В-третьих, взаимодействие кланово-корпоративных структур строится на основе сочетания сложной системы методов. Можно предположить, что главной из форм борьбы (равно как и «дружбы», взаимной поддержки) являются различные *неформальные внеэкономические взаимодействия*. К числу последних можно отнести личную унию, сговоры, соглашения о разделе рынков и сфер влияния, «правилах» конкуренции, а также рэкет, подкуп, шантаж и т.п. Рыночная конкуренция только возникает и является не просто несовершенной (в том смысле, какой вкладывает в это понятие учебник экономикса), а деформированной от рождения. По сути, это не столько игра стихийных сил, где побеждает тот, у кого ниже издержки, выше качество и т.п., а *борьба сил локального регулирования*. Каждый из кланов старается регулировать не только рынок (подобно тому, как это делают монополии), но и воздействовать на отношения с государством, использует добуржуазные методы давления и т.п.

Пытаясь перераспределить все эти каналы власти в свою пользу, эти силы сталкиваются в борьбе, где *побеждает сильнейший клан, а не наиболее конкурентоспособный товар, – это важнейшая специфическая черта конкуренции в трансформационной экономике* (что похоже на соревнование по бегу в мешках, где побеждает не тот, кто лучше бежит, а тот, кто лучше может бежать в мешке). Наконец, существенную роль во взаимодействии кланов играет *модифицированный механизм «плановой сделки»* (только его объектом становятся не директивы по валовому выпуску продукции, а налоговые, кредитные и т.п. льготы).

В-четвертых, в трансформационной экономике идет (как уже отмечалось) крайне активный и масштабный *процесс перераспределения прав и объектов собственности*, а вместе с этим и хозяйствен-

ной власти. Сотни миллиардов долларов уже перераспределены и продолжают перераспределяться, и этот процесс составляет важнейшую сферу взаимодействия кланово-корпоративных структур в России.

В результате взаимопересечения этих специфических механизмов деятельности и взаимодействия кланов и образуется такая экономика, как экономика России, где либерализация цен приводит к гигантской инфляции и спаду, где этот спад и институциональный хаос создают максимально благоприятную среду для ускоренной концентрации хозяйственной власти в руках ограниченного круга кланов-корпораций, а большинство трудящихся теряют 1/3 своих доходов, не говоря уже о почти полной потере сбережений, социальной защищенности, стабильности и др.

Сказанное внушает серьезные опасения, что стратегической задачей для кланово-корпоративных группировок России на ближайшую перспективу станет не технологическая и социальная модернизация, а продолжение борьбы за дальнейшее перераспределение объектов и прав собственности в свою пользу и расширение сфер влияния. Для того чтобы обеспечивать свои экономические интересы, в условиях трансформационной экономики России кланам нужны совсем иные средства, чем вложения в модернизацию, а именно: расширение влияния на финансовые институты, продвижение своих людей в государственные структуры, поиск путей полулегальной скупки акций (например, за счет давления на рабочих или их косвенного обмана) и т.п.

Кроме того, следует иметь в виду, что значительных инвестиционных ресурсов у этих структур просто нет. Об этом свидетельствует и реальное поведение тех кланово-корпоративных группировок, которые тесно связаны с промышленностью. Даже наиболее консолидированные из них, такие, как «Газпром» или нефтяные кланы, очень вяло осуществляют производственные инвестиции. Экономический рост, начавшийся с 1999 г. и сопровождавшийся значительным ростом инвестиций в нефтегазовую отрасль, не обеспечил компенсацию недоинвестирования в предшествующий период.

Другие группы, сформировавшиеся вокруг банков, приобретших контроль над хаотическим набором промышленных компаний, очевидным образом не имеют никакой промышленной стратегии и совершенно не стремятся к модернизации контролируемого ими про-

мышленного «княжества». Сплошь и рядом нарушаются даже те инвестиционные обязательства, которые включались в договоры о покупке ими контрольных пакетов акций промышленных компаний.

Наконец, несмотря на финансовый кризис августа 1998 г., торговля, финансовый рынок и рынок недвижимости в России остаются по-прежнему более притягательными для вложения капитала в краткосрочные спекулятивные операции, нежели подавляющее большинство промышленных предприятий (более половины из которых было попросту нерентабельно).

Россия в этом отношении оказалась едва ли не самой «передовой» страной в мире: общая тенденция опережающего развития сектора финансовых спекуляций и бюрократического управления («превращенного» сектора, сектора производства фиктивных благ) по отношению к материальному производству и культуре в нашей стране приняла гипертрофированные формы.

Возвращаясь к проблеме модернизационного потенциала кланово-корпоративных групп, не забудем и о том, что уже 10 лет продолжается массовый отток российского капитала за границу. Этот отток многократно превышает все иностранные инвестиции и займы, полученные Россией за период реформ. В 90-х годах он оценивался специалистами в 1,5–2,0 млрд долл. ежемесячно, а суммарный нелегальный вывоз капитала за рубеж за период реформ различные эксперты оценивают в 150–250 млрд долл. В период экономического роста 1999–2000 гг. утечка капитала даже несколько выросла.

Такая политика не свидетельствует о наличии у российских кланово-корпоративных группировок сколько-нибудь серьезных намерений по модернизации российской экономики.

10.4. Особенности преобразования собственности в странах с переходной экономикой

Трансформация пост-«социалистических» стран в направлении создания основ рыночной экономики предполагает в качестве обязательного условия проведение глубоких институциональных преобразований, составной частью которых является реформирование отно-

шений собственности. Хотя переход к рыночной экономике бывших социалистических стран – глубоко закономерный процесс, пути и способы трансформации весьма различны, что обусловлено как конкретной социально-экономической ситуацией в той или иной стране, так и отсутствием исторического опыта подобного рода преобразований, когда отправной точкой является централизованно-управляемая экономика и когда в этих странах, как правило, не было частной собственности и класса предпринимателей.

Экономическая теория и мировой практический опыт свидетельствуют, что эффективный рынок не может существовать без преобладания частной собственности. Но не было готового ответа на вопрос, как из состояния, в котором пребывали бывшие социалистические страны к моменту их трансформации, перейти к экономике с качественно иной институциональной основой.

10.4.1. Необходимость учета различного рода условий и факторов в ходе преобразования отношений собственности

Формирование частного сектора может осуществляться двумя параллельными путями. Во-первых, путем приватизации государственной собственности, т.е. продажи (передачи) частному сектору (физическим и негосударственным юридическим лицам) полностью или частично имущества (активов) госпредприятий. Во-вторых, частный сектор возникает на новом месте, посредством создания предприятий, как правило, малого и среднего бизнеса.

Что касается приватизации, или денационализации, то ее можно рассматривать как всеохватывающую трансформацию государственного сектора в частный, как переход в частную собственность преобладающей или значительной части прежнего государственного сектора экономики, в результате чего его доля сокращается. И этот процесс будет длиться до тех пор, пока масштабы государственного сектора не сократятся до уровня, характерного для стран с развитой рыночной экономикой. А в результате произойдет накопление «критической массы» частного сектора, т.е. доли негосударственных хозяйствующих субъектов в ВВП, которая, по имеющимся оценкам, должна

составлять не менее 25–30%. Это явится важным условием необратимости трансформации экономической системы в пост-«социалистических» странах.

Если иметь в виду, что приватизация – это переход госсобственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц и что ее результатом может быть возникновение на базе госпредприятий различных смешанных форм собственности, то неизбежно возникает необходимость учета различных аспектов этого процесса. Например, к чему приведет приватизация, повысит ли она эффективность деятельности предприятий, усилит ли стимулы к высокопроизводительному труду, на основе какого принципа следует формировать собственность граждан: делить ли производственные фонды между населением всей страны или только между членами трудовых коллективов и т.д.?

Другими словами, страны оказываются перед выбором как цели осуществления трансформации собственности, так вариантов и сроков ее проведения. К тому же при решении вопроса о выборе того или иного варианта приватизации следует учитывать наличие неизбежного противоречия между требованиями экономической эффективности и социальной справедливости. Большое значение имеет также вопрос об общественной поддержке приватизации. Вполне очевидно, что население бывших соцстран не имело возможности даже по льготным ценам выкупить большую часть имущества госпредприятий. Поэтому как по политическим соображениям, так и с точки зрения справедливости предпочтительнее оказывалось безвозмездное распределение госсобственности среди населения. Именно такой способ приватизации обеспечивал большую политическую поддержку, чем продажа.

Но такой путь сопряжен как с положительными, так и с отрицательными моментами. Безвозмездное распределение государственного имущества приводит к значительному распылению собственности, а потому не может обеспечить такую ее концентрацию, которая необходима для эффективного управления предприятием. И чтобы снизить эти неизбежные издержки, приватизацию следует проводить, сочетая различные методы.

Приватизация имущества госпредприятий связана также со сложной проблемой его оценки. Стоимость предприятия – это рыночная

стоимость контрольного пакета его акций. Эффективным способом реализации имущества было бы проведение аукционов, которые в идеале весьма хороши, но которые на практике редко бывают успешными, так как желающих купить предприятия находится немного. В связи с этим считалось, что для пост-«социалистических» стран небольшие приватизируемые предприятия, оценка которых касалась бы прежде всего физических активов, лучше всего было бы опять же бесплатно передавать в собственность работников.

Что касается оценки крупных предприятий, то она должна быть результатом переговоров между государственными приватизационными агентствами и инвесторами, включая иностранных инвесторов, желающими купить предприятие. И наилучшая сделка в этом случае – это передача (продажа) имущества предприятия частным владельцам, предложившим наилучшие условия в смысле развития производства и занятости. Трудность заключается в том, что практически ни в одной из бывших соцстран к моменту начала преобразований не было развитого рынка капиталов, а потому вставала сложная задача стоимостной оценки госпредприятий. При этом на первый план выдвигалась оценка не текущих активов крупных предприятий (как в случае с малыми предприятиями), а будущих показателей их экономической деятельности: какому числу рабочих будет предоставлена работа; насколько вырастет производство; каков будет объем экспорта; как скоро можно будет отменить субсидии, искусственные цены и протекционистские тарифы?

Еще одна неотложная задача – это реорганизация существующих предприятий с необходимостью радикального перепрофилирования, смены технологий или переориентирования на другой рынок. Есть все основания полагать, что реорганизуемые предприятия реформируемых экономик с неизбежностью должны пройти через эти этапы. Ведь если сравнить пост-«социалистические» страны с сопоставимыми по уровню развития капиталистическими государствами, то станет ясна необходимость изменения структуры в пользу, в частности, сферы услуг, а внутри промышленности – в пользу легкой.

Существует также настоятельная потребность в изменении технологий производства, чтобы предприятия пост-«социалистических» стран смогли удовлетворять строгим требованиям природоохранной политики и высоким стандартам качества продукции, существующим

на Западе. Кроме того, потребуется уменьшить размеры крупных предприятий, так как при прежних масштабах они не могут быть эффективными в рыночных условиях.

Но было бы опасным упрощением сводить решение многочисленных проблем жизнедеятельности предприятия к одной лишь приватизации. Мнение о том, что для преобразования крупных предприятий достаточно только изменить форму собственности (т.е. передать их в частные руки, а мотивация новых собственников сама создаст эффективные формы производства) и что предприятия, пока они находятся в госсобственности, не стоит даже пытаться реформировать, нельзя признать обоснованным.

Реальность же такова, что налицо намерения стран «коммерциализировать» госпредприятия, что означает их преобразование еще до начала собственно приватизационного процесса. Тогда будет легче такое предприятие продать, да и контроль над ним устанавливается гораздо быстрее. Бывает, что коммерциализация в большей степени способствует экономическому росту, чем приватизация. Так, «успех Польши после 1993 г. объясняется скорее коммерциализацией государственного сектора, чем его денационализацией, которая также содействовала прогрессу, но играла лишь второстепенную роль в достижениях. В Киргизстане, Словакии, Словении, Узбекистане, Хорватии и Эстонии сравнительно небольшой спад производства можно рассматривать как положительный результат коммерциализации государственных предприятий в условиях суровых бюджетных ограничений»¹.

Опыт ряда переходных экономик показывает, что чем лучше *корпоративное управление* госсектором, тем быстрее происходит становление бывших госпредприятий после их приватизации. Другими словами, корпоративный статус должен быть придан предприятиям до их приватизации. Предварительно преобразованные в корпорации госпредприятия еще до момента их приватизации и формальной передачи собственности уже испытывают на себе давление рынка и законов нормальной конкуренции, что способствует повышению эффективности госсектора: вместо того, чтобы быть дополнительной на-

¹ Колодко Г. От шока к терапии. Политическая экономия пост-«социалистических» преобразований. – М., 2000. – С. 155.

грузкой для бюджета, реорганизованный госсектор начинает приносить прибыль, обеспечивает рост занятости и увеличение экспорта.

А если параллельно с планами по предварительной реорганизации госпредприятий будут разработаны и *меры по стимулированию конкуренции*, то это послужит гарантией того, что приватизация не приведет к замене государственной монополии на частную. Но при этом варианте приватизации, когда реорганизация госпредприятия проводится до ее начала, существует опасность затягивания самого процесса, что необходимо учитывать при выработке решения. Так, иногда бывает предпочтительнее пойти *по пути формирования в частном секторе новых предприятий*, когда будет ясно, что реформировать существующие госпредприятия очень трудно, если вообще невозможно.

Важным компонентом реструктуризации является разукрупнение предприятий, особенно по их инициативе, как часть приватизационного проекта. Разукрупнение имеет значение для формирования конкурентного рынка, улучшения производственных показателей, развития частного сектора (какие-то вновь созданные производственные единицы могут переходить в частные руки). Благодаря *саморазукрупнению* происходит деконцентрация промышленности, что для пост-«социалистических» стран очень важно, так как структура их экономик пока еще далека от той, что характерна для стран с развитым рынком.

Нельзя ожидать также, что приватизация сама по себе обеспечит повышение эффективности. Условия, необходимые для формирования жизнеспособной рыночной экономики, можно создать только в том случае, если политика приватизации будет разрабатываться и проводиться согласованно с антимонопольной или антитрестовской политикой, торговой политикой и политикой в сфере иностранных инвестиций.

Далее. Поскольку госпредприятия хотя бы даже одной страны различны по своей природе и характеру деятельности, не существует единого, применимого в каждом случае и для всех стран метода приватизации. Его и не должно (и не может) быть при том разнообразии условий, с которым приходится сталкиваться этим предприятиям. Среди госпредприятий, подлежащих приватизации, есть предприятия большие и маленькие, с самым различным соотношением долгов и собственного капитала, производящие товары, которые пользуются

и не пользуются спросом, процветающие и находящиеся на грани банкротства, требующие ликвидации и реорганизации. Подобное разнообразие закономерно предполагает и обширный арсенал *альтернативных методов* приватизации.

Следует заметить также, что поскольку *конечной целью* преобразований является формирование плюралистической децентрализованной рыночно-ориентированной системы, то и сам процесс перехода должен обладать аналогичными характеристиками. И в этой связи стоит задача разработки специальной процедуры, позволяющей подбирать наиболее подходящий приватизационный режим для каждого предприятия в зависимости от его места в единой классификации, составленной на основе сформулированных выше основополагающих характеристик.

В еще большей степени обнаруживается разнообразие условий и обстоятельств жизнедеятельности *предприятий разных стран*. Иными словами, различны не только сами предприятия, но и специфические условия среды их обитания, что порождает многообразие конкретных путей, способов, вариантов рыночной трансформации национальных экономик, в том числе и преобразования отношений собственности. А потому процесс приватизации в пост-«социалистических» странах не всегда протекал в точном соответствии с заранее разработанными и описанными выше схемами. Многочисленные обстоятельства конкретной действительности, в том числе и факторы политического характера, способствовали корректировке ранее принятой модели или избранного варианта преобразований.

Как уже было сказано в начале этого параграфа, возникновение частного сектора в странах переходной экономики возможно не только по пути приватизации функционировавших в прежней системе госпредприятий, но и за счет создания новых частных предприятий, т.е. на основе развития предпринимательства.

Надо отметить, что в России и других пост-«социалистических» странах не было условий для достаточно быстрого и массового появления новых частных предприятий. И поэтому было вполне понятно, что дилемма – новый частный сектор или приватизированные предприятия – явно решалась в пользу приватизации, хотя само по себе ее проведение еще не означало реального создания частного сектора экономики. Ведь приватизация, так же как и рыночная трансформация в

целом, будет успешна лишь в том случае, если разработаны правовые основы частной собственности и сформирована соответствующая инфраструктура. Однако этих условий на начальных этапах трансформации пост-«социалистических» стран еще не было создано.

Но со временем вновь возникающий частный сектор, по мере его роста, стал признаваться весьма существенным фактором укрепления и расширения рынка, чему способствовали успехи, за счет нового частного сектора, в развитии экономики целого ряда стран (Хорватии, Эстонии, Венгрии, Литвы, Словении и др.), в том числе и Польши, где в 1994–1997 гг. около миллиона человек получили работу в новом частном секторе, а в 1998 г. малый и средний частный бизнес обеспечивал 1/3 ВВП и примерно 60% рабочих мест.

При этом следует подчеркнуть, что возникновение частной собственности в качестве основы рыночной экономики (как путем приватизации, так и при создании новых частных предприятий) должно быть подкреплено соответствующими правовыми институтами, что придало бы всему трансформационному процессу в пост-«социалистических» странах устойчивый и необратимый характер.

10.4.2. Итоги и уроки преобразования отношений собственности

Около 30 бывших «социалистических» стран, а среди них прежде всего страны ЦВЕ и Россия, имеют уже десятилетний (и более) опыт перехода к рыночной экономике, а значит, и трансформации отношений собственности. Но если в начале этих преобразований больше всего нас интересовала, так сказать, хроника проведения самой приватизации как процесса формирования институциональной основы экономических реформ, то теперь на первый план выступают анализ и обобщение опыта трансформации собственности, что позволяет подвести промежуточные итоги десятилетнего периода преобразований в этой сфере, выявить допущенные при этом ошибки и извлечь уроки, сделать необходимые выводы¹.

¹ Первые шаги в приватизации госсобственности пост-«социалистических» стран ЦВЕ уходят в историю, поэтому далее будет дан в обобщенном виде лишь краткий обзор этого процесса.

Различие исходных условий в странах к началу их перехода к рыночным реформам обусловило неодинаковость путей и способов проводимых преобразований, неодновременность осуществления приватизации госсобственности. Ключевой проблемой этого процесса является выбор наиболее эффективных методов приватизации. Практика показала, что гораздо выгоднее применять сразу несколько методов приватизации, нежели придерживаться какого-либо одного. Среди арсенала различных средств приватизации можно назвать следующие: продажа частным лицам мелких и средних предприятий; продажа некоторых крупных фирм иностранцам; безвозмездное распределение среди населения части акций большинства крупных фирм. И все это можно рассматривать не как конкурирующие между собой, а как дополняющие друг друга решения.

Известно, что госпредприятия, подлежащие приватизации, заметно различаются между собой в зависимости от неодинаковых своих свойств-признаков: по размеру, присутствию или отсутствию иностранного инвестора и т.д., поэтому здесь важен правильный выбор режима перехода из одного состояния в другое.

В странах ЦВЕ проводилось также различие между «малой» и «большой» приватизацией, в зависимости от чего выбирался тот или иной способ преобразования госсобственности. «Малая» приватизация касается обычно сферы розничной торговли и общественного питания, а «большая» разворачивается в промышленности, строительстве, на транспорте, в других отраслях с преобладанием крупных хозяйственных единиц.

При проведении «большой» приватизации применялись следующие методы: публичные торги, управление на основе выкупа, объявление открытого конкурса, заранее обусловленная прямая продажа определенным собственникам, переход предприятия в руки его коллектива, переход предприятия во владение муниципалитета, продажа долей собственности через банки или биржу, купонная приватизация.

И если Чехия известна своей купонной приватизацией, то в Польше был применен путь коммерциализации предприятий, главным образом на основе их широкого государственного акционирования. Коммерциализация предполагает преобразование предприятия в так называемое единоличное общество государственной казны, могущее выступать как акционерное или как общество с ограниченной

ответственностью. И только после коммерциализации может наступить второй этап – собственно приватизация, заключающаяся в том, что доступ к акциям или паям открывается для частных инвесторов.

Весьма специфичен и показателен во многих отношениях опыт Венгрии. Дело в том, что меры по трансформации отношений собственности стали предприниматься там еще со второй половины 60-х годов. В 1979–1981 гг. появились специальные законы в поддержку частного хозяйствования, в 1989 г. с принятием законодательного акта о хозяйственных объединениях (ассоциациях) было легитимировано крупное частное предпринимательство. Характерной чертой венгерской приватизации являлась реализация объектов преимущественно за наличные деньги, в том числе и иностранным покупателям. Согласно экспертным оценкам, уже к 1999 г. около 70% ВВП было произведено там на приватизированных предприятиях.

Интересен опыт решения проблем перехода к рыночной экономике, в том числе и трансформации отношений собственности в Словении. Стране удалось довольно быстро преодолеть трансформационный спад в экономике и положить начало росту производства на новой, рыночной основе: спад производства продолжался в течение всего двух лет после выхода из СФРЮ (1991–1992 гг.) и был не слишком глубоким (ВВП снизился всего на 20%). Достаточно быстрый и решительный отказ Словении от прежней югославской системы самоуправления не привел, однако, к резкому разрушению прежней системы (как это произошло в большинстве других соцстран), поскольку не предусматривал ликвидации широкой хозяйственной самостоятельности предприятий, и поэтому они сумели быстро приспособиться к новым условиям хозяйствования на основе принципов рыночной экономики. Да и к приватизации приступили не сразу. Только на разработку и обсуждение закона о преобразовании собственности предприятий ушло более двух лет, а потом с декабря 1992 г. свыше пяти лет продолжался первый этап постепенной реализации правительственной программы приватизации. При проведении приватизации упор делался на финансовую санацию предприятий и их реструктуризацию, т.е. на приспособление производства к платежеспособному спросу на рынке. Во главу угла была поставлена задача превращения предприятий в полнокровных рыночных субъектов, а не скорейшее проведение самой приватизации. Другими словами, стабильность

макроэкономической среды и целостность хозяйственной системы инициаторами реформ в Словении были оценены выше мгновенного изменения формы собственности. Этому способствовала и спокойная внутривнутриполитическая ситуация в стране, что позволило не спеша взвесить разные варианты трансформации общественной собственности и выбрать в итоге из них наиболее приемлемый для большинства населения.

Из опыта преобразования госсобственности в странах ЦВЕ можно извлечь полезные уроки. Приватизация не должна превращаться в самоцель: ведь она сама по себе еще не создает ни системы частного права, ни частного сектора экономики. Приватизация имеет смысл только в том случае, если разработаны правовые основы частной собственности и создана соответствующая инфраструктура, чего нельзя сделать без регулирующей роли и помощи государства как гаранта защиты прав частной собственности и исполнения контрактов: опыт пост-«социалистической» трансформации вообще не знает случаев самозарождения институтов рынка. В то же время на практике во многих пост-«социалистических» странах преобразования в экономике, в том числе и такие важные, как приватизация, нередко опережали создание соответствующего законодательства, что отрицательно сказывалось на результативности реформ.

Итоги периода трансформации экономик пост-«социалистических» стран позволяют сделать вывод о том, что не существует прямой зависимости между сроками преобразования отношений собственности и проведением приватизации, с одной стороны, и степенью продвинутости страны по пути рыночных реформ – с другой. Как уже было отмечено, наибольший экономический эффект был достигнут в странах (показателен в этом отношении пример Польши), где процессу собственно приватизации предшествовал этап коммерциализации деятельности госпредприятий.

И не случайно также, что страны, не торопившиеся с проведением массовой приватизации, но обеспечившие необходимые условия поддержки предприятий по их мягкому вхождению в рынок (к их числу можно отнести Словению, Венгрию, Польшу), добились сравнительно больших успехов в развитии своих экономик (по темпам экономического роста, показателям ВВП на душу населения, средней заработной плате на одного занятого и др.).

Список вопросов

1. Каково влияние транзакционных издержек на спад производства в трансформационной экономике?
2. Каково содержание основных форм собственности в переходной экономике?
3. В чем видны черты преемственности с прежними отношениями в отношениях собственности в переходной экономике?
4. Какой видится возможная альтернатива преобразования отношений собственности?
5. Что определяет номенклатурно-капиталистическую корпоративную группу?
6. Как влияет локальное корпоративное регулирование на перераспределение собственности?
7. Опишите структуру корпоративно-клановой системы, выделите ее типичные слагаемые.
8. Определите характер взаимоотношений «изнутри» групп и «вовне», с другими группами, а также с другими экономическими агентами.
9. Уточните основные инструменты влияния в этих корпоративных структурах.
10. Охарактеризуйте роль личных связей при создании кланово-корпоративных структур в ходе трансформационных процессов. Сравните с ролью личных связей в период образования монополистических групп в развитых странах.
11. Опишите типы кланово-корпоративных структур.
12. Постарайтесь объяснить направления деятельности крупных корпораций в сфере СМИ и в политике, а также причины их проникновения в эти сферы.
13. Оцените («за» и «против») возможности модернизации силами крупных корпораций.
14. Каковы принципы преимущества кланово-корпоративных групп в конкуренции?
15. Обрисуйте причины и механизмы оттока капиталов за рубеж.
16. Какие методы преобразования собственности использовались в разных пост-«социалистических» странах?

Темы докладов

1. Влияние транзакционных издержек на спад производства в переходной экономике.
2. Анализ роли локального корпоративного регулирования в трансформационной экономике.

3. Феномен кланово-корпоративной структуры (корпорации) в переходной экономике.
4. Влияние прежней системы имущественных отношений на формирование нынешних кланово-корпоративных структур.
5. Описание структуры корпоративно-клановой системы.
6. Влияние «теневой» экономики (прошлой и ныне существующей) на возникновение и деятельность кланово-корпоративных групп.
7. Механизмы власти внутри корпорации и способы ее взаимодействия с «внешним миром».
8. Типы корпоративно-клановых структур.
9. Влияние корпоративно-клановых структур на политику, общественную жизнь.
10. Проблема возможности осуществления политики модернизации корпоративно-клановыми структурами.
11. Нелегальная деятельность корпоративно-клановых структур (уход от налогообложения, вывоз капиталов) в переходной экономике.
12. Особенности преобразования собственности в трансформационных экономиках.

ГЛАВА 11

ОСОБЕННОСТИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Важнейшей составляющей проводимых в России рыночных реформ является реформа земельных отношений, занимающих в системе социально-экономических отношений особое место.

Земля как фактор производства является всеобщим средством производства и условием жизни вообще. Ее роль особенно значительна в таких отраслях, как сельское хозяйство, добывающая промышленность, лесное дело, а также промышленное и городское строительство, строительство объектов инфраструктуры (дороги, аэродромы и др.).

Исторически земля, пригодная к производительному использованию, становилась собственностью отдельных, частных лиц, и вслед-

ствие этого возникали определенные отношения между собственниками земли и теми, кто осуществлял на ней производство. С развитием капитализма происходило постепенное отделение земли как условия производства от земельной собственности и земельного собственника, для которого земля становится источником получения определенного денежного дохода. Совершенное отделение земли от отношений господства и рабства К. Маркс считал «одним из великих результатов капиталистического способа производства». Другим его результатом было «превращение земледелия из эмпирического, механически передаваемого по наследству занятия самой неразвитой части общества в сознательное, научное применение агрономии, поскольку это вообще возможно в условиях частной собственности». Земельные отношения претерпевали значительные изменения с развитием капитализма, в том числе и путем их реформирования. Поскольку реформирование земельных отношений в Российской Федерации происходит в контексте рыночных (капиталистических) преобразований всей экономической системы, рассмотрим наиболее существенные особенности отношений землевладения и землепользования при капитализме.

II.1. Особенности земельных отношений при капитализме

Исторически капиталистическое предпринимательство начиналось на земле, принадлежавшей частным собственникам. Так складывались отношения между владельцами земли, капиталистами и нанимаемыми ими работниками. Собственник земли сдает ее в аренду капиталистическому предпринимателю, получая за нее определенную плату (ренту); капиталист-предприниматель, организуя производительную деятельность нанятых им работников, получает среднюю (по меньшей мере), «нормальную» прибыль; наемные работники получают заработную плату. Естественно, возникает вопрос: откуда в земледелии возникает добавочная прибыль, позволяющая капиталистическому предпринимателю получать, помимо средней прибыли, еще и некоторый дополнительный доход, который и превращается в

плату за землю. В любом стандартном курсе экономикс этот дополнительный доход (как и сама прибыль, и заработная плата) объясняется на основе формулы трех факторов производства Сэя. В классической политической экономии объяснение источника и условий формирования земельной ренты носит более глубокий характер. В капиталистической экономике, где собственность на землю и хозяйствование на земле разделены, складываются два вида монополии на землю: монополия на землю как объект хозяйствования и монополия частного владения землей.

Монополия на землю как объект хозяйствования связана с тем, что существуют объективные различия как в плодородии, так и в местоположении земельных участков и эти различия непреодолимы. При этом важным условием формирования дохода от земли является то, что цены на продукты земледельческой деятельности, как правило, ориентированы не на средние («нормальные»), как в любом другом виде производства, а на худшие условия, поскольку общество нуждается и в той продукции, которая производится на худших участках. Это означает, что не только на лучших, но и на средних по плодородию и местоположению участках можно получать дополнительный доход. Этот доход имеет фиксированный характер ввиду того, что лучшие условия для производительной деятельности везде, где земля является важнейшим фактором, *невоспроизводимы* (в земледелии и в добывающей промышленности значение этого фактора особенно велико). И поскольку существует монополия на владение землей как объектом хозяйственной деятельности, дополнительный доход, получаемый от средних и лучших по плодородию и местоположению участков земли, через дифференцирование арендной платы получает не тот, кто, арендуя землю, занимается хозяйственной деятельностью, не товаропроизводитель, а собственник земли. Так возникает *дифференциальная рента I вида*. Кроме того, даже в тех случаях, когда большая продуктивность достигается за счет дополнительных вложений капитала в землю не собственником земли, а ее арендатором, предпринимателем, дополнительный доход также присваивается собственником земли: по истечении срока аренды земельный собственник учитывает в новом договоре возросшую продуктивность своего участка и повышает арендную плату. Тем самым он становится получателем *дифференциальной ренты II вида*. Таким образом, *собственность на*

землю экономически реализуется в виде ренты. При этом источником ренты (как и прибыли предпринимателя) является труд наемных работников.

Но и независимо от различий в плодородии, местоположении или продуктивности земель, повышаемой за счет дополнительных вложений капитала в землю, абсолютно все участки земли приносят их владельцам постоянный доход, поскольку любые земли, пригодные к использованию, являются чьей-то собственностью, а собственники не отдают землю бесплатно. Такого рода доход называется *абсолютной рентой*, а основанием для ее присвоения земельным собственником является *монополия частной собственности* на землю. И поскольку источником любого вида дохода является живой труд, относительно большая его доля в земледелии объясняет тот факт, что здесь создается большая масса стоимости и поэтому, помимо средней прибыли, в земледелии возникает дополнительный доход, получающий форму абсолютной ренты.

Монополия частной собственности на землю и монополия на землю как объект хозяйствования, как и всякого рода монополии, ни теоретически, ни практически не рассматриваются в качестве наилучших институтов с общественной точки зрения. Существование монополий сопряжено с повышением цен на продукты земли, а также и на саму землю, поскольку цена земли определяется путем капитализации земельного дохода и зависит как от уровня банковского процента, так и от величины приносимой земельным участком ренты.

Капиталистический предприниматель, арендующий землю, вынужден делиться своей прибылью с собственником земли и, следовательно, отвлекать ее от производительной деятельности и личного потребления. Следовательно, в существовании частной собственности на землю он объективно не заинтересован. Тем не менее в большинстве стран, вставших на путь капиталистического развития, не была проведена национализация земли, поскольку эта достаточно революционная мера объективно может рассматриваться как подрыв самого института частной собственности. К тому же постепенно сами предприниматели приобретали землю в собственность, и в силу этого проблема национализации земли перестала для них быть актуальной. Более того, покупка недвижимости (к которой относится и земля) становилась одним из наиболее надежных и выгодных способов поме-

щения капитала, поскольку цены на земельные участки постоянно растут.

В то же время мировой опыт свидетельствует о том, что частное предпринимательство в земледелии может успешно развиваться как при частной, так и при государственной и муниципальной формах собственности на землю. Более того, взимаемые при государственной форме собственности на землю платежи, как правило, оказываются меньшими, чем арендная плата, устанавливаемая частным земельным собственником. Но при этом государство получает большие возможности для эффективного использования земельного фонда в интересах всего общества. Это особенно касается таких ресурсов, как вода, лес, животный мир, недра и т.д. Не случайно в большинстве стран земельные отношения регулируются системой права, защищающей интересы не только отдельных граждан, но и общества в целом, особенно в связи с обострением экологических проблем.

Таким образом, возможность существования не только частной, но и государственной и иных общественных форм землевладения создается тем, что при капитализме существует отделение собственности на землю от хозяйствования на земле, и поэтому проблемы форм собственности на землю и способов организации производственной деятельности на земле хотя и связаны между собой, имеют относительную самостоятельность и могут рассматриваться отдельно.

Это обстоятельство следует принимать во внимание при проведении земельной реформы в нашей стране.

Естественно, что реформирование земельных отношений в первую очередь должно быть направлено на повышение экономической и социальной эффективности производства, рост производительности труда и в конечном счете – на рост благосостояния в обществе. При этом успешность реформирования отношений, связанных с землевладением и землепользованием, в большой мере зависит от того, насколько учитывается как мировой, так и прежде всего собственный, отечественный опыт развития и преобразований земельных отношений.

II.2. Опыт капиталистических реформ в российском земледелии

В России, как известно, аграрные реформы имеют долгую и богатую историю. Попытки реформирования земельных отношений делались неоднократно, но ни в условиях начала развития капитализма в России в XIX в., ни в период социалистических преобразований они не привели к радикальному решению аграрного вопроса: отсталость сельского хозяйства, низкий уровень производительности труда, качества и уровня жизни сельского населения, острота продовольственной проблемы остаются характерными для нашей страны.

Важнейшей вехой на пути капиталистического развития России была реформа 1861 г. Ее главной целью было освобождение крестьян от крепостной зависимости. Однако она не создала условий для преодоления хронической отсталости сельского хозяйства и крестьянской нищеты. Обращает на себя внимание то, что реформа готовилась с огромной тщательностью, рассматривались многие ее варианты. Предусматривалось выделение значительных средств для выкупа земель у помещиков в пользу крестьян. Правда, вплоть до революции 1917 г. за крестьянами оставался еще значительный долг (до 500 млн руб.), от необходимости выплаты которого крестьян освободил первый же декрет Советской власти. Авторы реформы 1861 г. старались учесть различия в условиях хозяйствования разных регионов России, особенно северных и южных ее губерний. И все же непоследовательная и половинчатая, проведенная не столько в интересах крестьян, сколько в защиту интересов помещиков – главной социальной опоры царизма, реформа 1861 г. открыла для России путь капиталистического развития. В стране начал развиваться внутренний рынок не только потребительских товаров, но и сельскохозяйственных средств производства, рынок скота и рынок рабочей силы. С большим отставанием развивался и рынок земли, хотя общинные формы землепользования сохраняли свое преимущественное значение. В то же время постепенно капиталистические отношения начали проникать внутрь общины, разлагая ее изнутри. Община становилась опорой для деревенской буржуазии, а внутри общины шел интенсивный процесс имущественной дифференциации крестьян и в целом происхо-

дил рост классовых противоречий в деревне, что нашло выражение в первой русской революции 1905 г.

Аграрная реформа П. Столыпина, начавшаяся с первого царского указа 9 ноября 1906 г. о порядке закрепления в личную собственность наделной земли, была сознательно направлена на ликвидацию, разрушение крестьянской общины. За период с 1907 по 1915 г. более 1/4 крестьян подали заявления о выходе из общины и 1/5 часть действительно выделилась. За ними закреплялись 14 млн десятин земли (в том числе 10 млн десятин были предоставлены крестьянам через Крестьянский поземельный банк). Огромные средства выделялись на осуществление программы переселения крестьян на свободные земли, особенно в Сибирь, правда, многие из крестьян возвращались обратно. Столыпинские реформы, безусловно, продвинули вперед капиталистическое развитие России и принесли определенный экономический успех. Составлявшая к началу первой мировой войны 7–8% в общей численности населения земли, Россия производила 25% мирового сбора зерна. Но и реформы Столыпина, несмотря на значительную финансовую помощь государства, не смогли решить аграрный вопрос в России.

Некоторые современные исследователи считают, что живучесть общинных форм землепользования в дореволюционной России была связана с экстремальными природно-климатическими условиями, в которых «выжить» индивидуальным крестьянским хозяйствам было просто невозможно. Поэтому многие крестьяне неохотно шли на отруб, и в целом положение крестьянства было очень тяжелым. Не случайно большая часть крестьян поддержала Октябрьскую революцию 1917 г.

II.3. Социалистические преобразования земельных отношений

Лозунг «Землю – крестьянам!», провозглашенный первым же декретом новой Советской власти, вполне отвечал вековым чаяниям народа.

Крестьянство приняло декрет о национализации всей земли, поскольку для них этот закон означал, что земли помещиков будут пере-

даны им в бесплатное (в отличие от реформы 1861 г.) и бессрочное пользование. Правда, проводившаяся на первых порах коммунизация форм хозяйствования на земле путем сгона крестьян в так называемые «коммуны» вызвала резкие протесты крестьян (назовем лишь жестоко подавленное антоновское движение в Тамбовской губернии, восстание в Кронштадте). Но с переходом к новой экономической политике (нэп) были созданы благоприятные условия для укрепления крестьянских хозяйств, развития рынка, что обеспечило небывало высокие темпы роста сельского хозяйства в России в 20-е годы. За два-три года реформ уже к 1925 г. Россия, пережившая огромные разрушения в годы первой мировой и гражданской войн, фактически восстановила довоенные размеры посевных площадей, увеличила валовой сбор зерна (94% к уровню благополучного 1913 г.), значительно превысила довоенные показатели по многим видам животноводства, в том числе по крупному рогатому скоту. Важно отметить, что успехи производства, достигнутые в результате некоторых послаблений рыночным отношениям, происходили в условиях сохранения государственной собственности на землю, которая не была отменена Земельным кодексом РСФСР 1922 г. Этим кодексом подтверждалось, что национализированные сельскохозяйственные земли предоставлялись трудовому крестьянству в бессрочное пользование.

Таким образом, сама по себе государственная собственность на землю не была препятствием для развития частных крестьянских хозяйств. В то же время наряду с собственностью на «командные высоты» в экономике (крупные промышленные предприятия, банки, транспорт, связь и т.д.) государственная собственность на землю облегчала возможность строительства социализма в деревне. Ленинский план, изложенный в одной из последних его работ «О кооперации», содержал в себе идею перевода миллионов сельских производителей на социалистические рельсы наиболее понятным, легким путем. Особенно подчеркивалось, что это движение к социализму, опирающееся на мощную поддержку государства, должно было быть добровольным. Крестьяне на деле должны были убедиться в преимуществах коллективного труда, всех видов кооперации, в преимуществах крупного производства над мелким. И, наконец, важнейшим условием кооперирования должна была стать культурная революция («нужно научиться быть культурными торгашами», писал Ленин), а для этого

требовался не один десяток лет. Следовательно, экономическая обоснованность, постепенность, добровольность и активная материальная и финансовая поддержка со стороны государства – таковы были принципиальные установки предлагаемого В. Лениным плана социалистического переустройства сельского хозяйства.

Как известно, этот план не был реализован, и форсированное, насильственное создание колхозного строя, сопровождавшееся массовыми репрессиями в отношении так называемого кулачества (чаще всего – наиболее трудолюбивой и трудоспособной части крестьянства), надолго предопределило негативное отношение к колхозам, а также многие трудности последующего развития аграрного сектора экономики.

На деле колхозы, а также совхозы (предприятия государственные, но мало чем отличавшиеся от колхозов), конечно, с определенными исключениями, оказались неспособными к высокоэффективному, производительному труду. Постепенно происходило все более полное огосударствление формально коллективных хозяйств. Колхозам устанавливались планы обязательных поставок продукции государству по установленным плановым, как правило заниженным ценам. Но фактически, в отличие от политики периода нэпа, колхозы не могли распоряжаться не только плановой, но и сверхплановой продукцией. «Усреднение» показателей происходило на всех уровнях – районов, областей, республик. Продукция лучших хозяйств сдавалась в зачет худшим для того, чтобы общие показатели, за которые отчитывались чиновники разного уровня, выглядели достаточно благополучными. Таким образом, заинтересованности в лучших результатах труда в основном хозяйственном звене фактически не было.

Отсутствие самостоятельности подлинно коллективных начал в деятельности колхозов проявлялось и в формах управления ими. Руководители хозяйств, председатели колхозов назначались «сверху», партийными органами, роль колхозных собраний была формальной и декоративной.

Вместе с тем необходимо отметить, что государственное регулирование колхозного строя позволило решить в стране многие социально-экономические проблемы, особенно в годы индустриализации, Великой Отечественной войны и при восстановлении народного хозяйства, разрушенного войной. Однако в отсутствие экстремальных

условий постепенно все больше обнаруживалась несостоятельность системы управления и самой организации колхозного строя. Правда, при этом стране избавилась от голода, периодически имевшего место в дореволюционной России, но в основной своей массе сельское хозяйство не смогло перейти на путь интенсивного развития. Хроническая отсталость сельского хозяйства и сопряженных с ним отраслей АПК была характерна для всего советского периода истории нашей страны. Низкий уровень жизни и тяжелые условия труда толкали сельских жителей к выходу из колхозов, но он не был возможен в силу того, что в стране существовал паспортный режим, а крестьянам паспортов не выдавали. Можно сказать, что в такой, скрытой форме в стране реставрировались отношения крепостнической зависимости. Только с началом хрущевской «оттепели» колхозники стали получать денежную заработную плату, гарантированные пенсии. Но несмотря на некоторое улучшение экономического положения с выдачей паспортов начался массовый отток сельского населения в города. Программа так называемых «бесперспективных деревень», официально поддерживаемая руководством страны, дополнила картину постепенной деградации колхозного строя.

II.4. Необходимость рыночных реформ земельных отношений в аграрном секторе русской экономики

К 50–60-м годам возможность эффективного развития аграрного сектора экономики в рамках существовавших хозяйственных механизмов была полностью исчерпана. В то время как в капиталистическом мире начала распространяться так называемая «зеленая революция» на основе применения достижений науки в области семеноводства, борьбы с вредителями, использования минеральных удобрений, развития химизации, мелиорации и т.д., доля ручного труда в отечественном сельском хозяйстве достигала 70%. При этом низкий уровень технического вооружения сельских предприятий объяснялся не столько нехваткой техники, сколько неэффективным ее использованием. Низкое качество управления, дисциплины и организации труда

приводило к частым поломкам техники, а производство запасных частей не было налажено в должной степени. Отсутствие или недостаточность внутренних стимулов к росту производительности труда в общественном хозяйстве проявлялись, в частности, в том, что в производстве многих видов продукции ведущие позиции стали занимать личные подсобные хозяйства (ЛПХ). При малых размерах земельных участков и полном отсутствии техники именно личный сектор обеспечивал страну овощами, мясом, молоком.

Государственная социальная политика в области продовольственного обеспечения, основанная на принципе дешевых продуктов питания (хлеба в первую очередь, который рассматривался как стратегический продукт), приводила к тому, что складывался все больший разрыв между растущими доходами населения и низкими темпами роста сельскохозяйственного производства. Взятый в начале 70-х годов курс на строительство гигантских животноводческих комплексов с целью удовлетворения потребностей населения в продуктах животноводства привел к увеличению доли кормового зерна в производстве зерновых. Его приходилось покупать за границей. Не идя на повышение цен на продукты питания, государство во все более увеличивающихся масштабах дотировало потребителей. На эти цели в 1989 г. выделялось до 1/3 бюджета. Доля дотаций в розничной цене продуктов доходила до 80%. В результате экономическое положение страны непрерывно ухудшалось. Значительное падение с начала 80-х годов мировых цен на экспортные товары – нефть и газ – привело к сокращению бюджетных возможностей страны. Кризис аграрного сектора экономики становился все более острым. Земледельческое производство не смогло не только освоить достижения «зеленой революции», но и преодолеть стойкий дефицит продуктов питания, обеспечить продовольственную безопасность страны.

Таким образом, радикальные реформы, направленные на совершенствование земельных отношений, повышение эффективности производства, стали совершенно необходимыми.

II.5. Рыночные реформы в АПК: цели, содержание, противоречия

Естественно, что первоначальной целью реформ не могло стать немедленное и непосредственное улучшение продовольственного обеспечения страны и повышение уровня развития сельскохозяйственного производства в целом. Печальный опыт хрущевских волюнтаристских «реформ» еще был жив в памяти населения. Однако принципиальные установки социально-экономических преобразований в аграрном секторе экономики страны были с самого начала 90-х годов жестко заявлены. Целью реформы стал курс на радикальное изменение социально-экономического строя в аграрном секторе экономики (равно как и во всем народном хозяйстве в целом), на разрушение командно-административной системы, опору которой реформаторы видели в государственной форме собственности на землю и в колхозно-совхозной системе хозяйствования. Намеченная реформа должна была полностью исключить возможность реставрации в стране социализма. Во имя достижения этой цели группой российских экспертов, а также сотрудников Международной финансовой корпорации в 1992 г. была предложена «Программа приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий».

Смысл этой Программы, по заявлению ее разработчиков, состоял в «закреплении частной собственности на землю и имущества за крестьянами».

В форсированном порядке колхозы и совхозы преобразовались в различного рода товарищества, АО и т.п. Более 95% сельскохозяйственных предприятий произвели перерегистрацию (хотя во многих случаях совершенно формально). В соответствии с Законом «О крестьянском, фермерском хозяйстве» определялся порядок выхода крестьян из колхозов и совхозов с земельными наделами и иными имущественными паями. Механизм «паевизации» был во многом идентичен программе ваучерной приватизации. Находившиеся в пользовании колхозов и совхозов земля и имущество производственного назначения были равными долями переданы работникам сельскохозяйственных предприятий, пенсионерам, а также тем, кто жил и работал на территории соответствующих колхозов и совхозов. «Раздача» земель

и имущества имела в основном формальный характер. Многие сельчане не оформили свои пай, а большинство тут же передали их в распорядительное управление администрации соответствующих АО, ТО и т.п. Тем не менее свыше десяти миллионов российских граждан получили землю в частное пользование. «Паевизация» стала первым шагом на пути возникновения класса фермеров.

Формирование частного крестьянского (фермерского) хозяйства рассматривалось в качестве магистрального пути рыночных преобразований в сельском хозяйстве. Однако за истекший более чем десятилетний период реформ способности к развитию фермерство в России не обнаружило и общее число частных фермерских хозяйств стабилизировалось на уровне примерно 265–270 тыс. В результате реорганизации сельскохозяйственных предприятий в стране разразился настоящий аграрный кризис. Он проявился в снижении уровня производства важнейших видов сельскохозяйственной продукции. Общий объем производимой продукции сократился на треть, на столько же производство молока, вдвое уменьшилось производство мяса, в шесть раз – шерсти, вдвое – поголовье крупного рогатого скота, вдвое – свиней, вчетверо – овец и коз. Сельскому хозяйству России был нанесен больший урон, чем во время Великой Отечественной войны. Особенно негативным следствием реформ стало масштабное выведение земель из производительного использования. За десять лет реформ посевные площади сократились более чем на 30 млн га.

Особенно пострадала инфраструктура земледелия и животноводства. Поставки сельскохозяйственной техники сократились в 7–10 раз, в 8–10 раз сократилось применение удобрений. Без государственного финансирования прекратились мелиоративные работы, работы по семеноводству, по производству удобрений и т.д. Кризис в производстве сельскохозяйственных машин, а также отсутствие финансовых средств довели до критического состояния обеспеченность хозяйств основными производственными фондами. Сокращение в два с лишним раза производства тракторов и зерноуборочных комбайнов, доильных установок и т.п. наряду с более чем 70%-ным износом основных фондов и 30-кратным падением инвестиций в основной капитал свидетельствует о фактической деиндустриализации аграрной экономики.

Разделение земли и основных средств производства на паи не только не обеспечило роста производства, но и вполне предсказуемо привело к его деградации, кризису. Никогда парцелляция, дробление земельных участков не приводили к улучшению использования земли. Это особенно справедливо в отношении зернового хозяйства, базового для нашей страны. Технологический комплекс по возделыванию зерновых культур, предполагающий использование широкого набора сельскохозяйственных машин, автотранспорта, средств защиты растений, минеральных удобрений и т.д. и т.п., не только финансово недоступен для индивидуальных хозяйств, но и в принципе не может использоваться эффективно на малых площадях. Рост мотивации к труду в частном хозяйстве не компенсирует технологических потерь и не отменяет преимуществ крупного производства над мелким.

Таким образом, ликвидация общественных форм землепользования не создала сколько-нибудь заметных предпосылок для развития земледельческого производства. Более того, немногие из сохранившихся колхозов даже в трудных условиях кризиса демонстрируют свои экономические преимущества перед новоявленными акционерными обществами и фермерскими предприятиями. В России переходного периода в большей своей части индивидуальные хозяйства являются натуральными, потребительскими предприятиями, не имеющими возможности выходить на рынок с товарной продукцией в силу низкой производительности труда. Такие хозяйства нельзя назвать фермерскими в общепринятом на Западе смысле этого понятия.

Сторонники преимущественного развития фермерских хозяйств чаще всего апеллируют к опыту США – страны наиболее эффективно действующего агропромышленного комплекса. Однако следует принять во внимание, что главным условием успеха АПК в США является четкая государственная политика по отношению к этому сектору народного хозяйства и эффективная и весомая финансовая поддержка фермерства. Целью государственной политики США является обеспечение продовольственной безопасности страны и ее экспортных преимуществ на мировых рынках. Основная масса фермеров существует на доходы, получаемые не от сельскохозяйственной деятельности, а прибыли фермеров обеспечиваются в значительной мере (до 50%) за счет государственных субсидий. И несмотря на это, главная масса сельскохозяйственной продукции создается не мил-

лионами мелких и средних фермерских хозяйств, а немногими тысячами крупных фермеров, применяющих самые современные технологии, подтверждая тем самым преимущества крупного производства над мелким.

II.6. Является ли частная собственность на землю главным условием развития АПК?

Конституцией Российской Федерации, принятой в 1993 г., и последующими программами преобразования земельных отношений предусматривалась возможность существования в стране всех форм земельной собственности – государственной, муниципальной, частной и собственности юридических лиц. Однако главной идеологией реформы было утверждение приоритета частной собственности на землю. Вопрос о форме собственности на землю оказался в центре ожесточенных споров, сопровождавших процесс разработки и принятия нового Земельного кодекса РФ. Эти споры продолжились и после того, как в 2002 г. Земельный кодекс был окончательно принят.

С одной стороны, кажется очевидным, что, поскольку страна вступила на путь капиталистического развития, частная форма собственности на землю, на которой базируется капиталистическая экономика, является естественной и необходимой. Однако, как отмечалось в начале главы, капитализм развивается в земледелии в условиях отделения собственности на землю от хозяйствования на земле, которое ведется капиталистически. Исторически капитал был заинтересован в национализации земли, так как при этом исчезала монополия отдельных лиц на важнейшее условие хозяйственной деятельности и, таким образом, открывался для всех предпринимателей равный доступ к земле, обеспечивалась возможность свободной конкуренции. Существование государственной собственности на землю позволяет регулировать отношения землепользования в интересах всего общества, особенно в тех случаях, когда это крайне необходимо. Не случайно, ввиду особой общественной значимости, что такие ресурсы, как земля, вода, лес и животный мир, в большинстве развитых стран регулируются особым законодательством, подпадают под действие

законов, защищающих прежде всего интересы общества в целом, а не отдельных собственников.

Как свидетельствует мировой опыт, в ряде капиталистических стран (в Израиле, например) развитое сельскохозяйственное производство базируется на государственной форме собственности на землю. Особенно важную роль играет государственная собственность на недра, о чем будет сказано ниже.

Сторонники приоритета частной собственности на землю утверждают, что только собственник земли может быть эффективным предпринимателем, фермером и что при отсутствии в стране свободного рынка земли окончательный переход к рыночной экономике невозможен. Но опыт прошлых и особенно современных российских реформ опровергает это утверждение. Есть много причин кризиса в сельском хозяйстве, и среди них отнюдь не главной является затянувшееся на десятилетие принятие Земельного кодекса. Знаменательно, что за два с лишним года, прошедшие после вступления его в силу, не произошло заметного роста ни уровня производства, ни численности крестьянских (фермерских) хозяйств. Сохраняющееся отрицательное отношение к утверждению приоритета частной собственности на землю имеет и свои научно обоснованные аргументы, и вполне обоснованные опасения относительно перспектив развития российского фермерства, с одной стороны, а также возможностей хищнического разбазаривания земель, земельной спекуляции – с другой.

Реально сложившееся и многие десятилетия существующее и в нашей стране, и за рубежом отделение собственности на землю от хозяйствования на земле свидетельствует о том, что успешное развитие всякого рода деятельности на земле возможно при любых формах собственности, в том числе и на основе арендных отношений (которые в развитых странах являются преобладающими). В последнем случае, естественно, ограничиваются рынок земли, ее свободная купля-продажа, в том числе и операции с землей спекулятивного характера. Но эти ограничения проводятся в интересах всего общества в целом, а не отдельных крупных спекулянтов на земельном рынке. Трудно спорить с тем, что всевластие местных и региональных начальников в распоряжении землей как своей личной собственностью наносит огромный ущерб рыночным преобразованиям, но с принятием Земельного кодекса оно получило еще большее подкрепле-

ние. С другой стороны, очевидно, что либеральные реформы в российском варианте защищают интересы не массовых товаропроизводителей, не крестьян и фермеров, а крупных земельных собственников (класса, почти исчезнувшего на Западе) и крупного капитала. Избыток капитала, возникший в результате грабительской приватизации и присвоения ресурсной ренты, ищет прибыльного применения. Недвижимость, земля, спекуляция земельной собственностью – наиболее надежный способ легализации капитала, его сохранения и приумножения.

В сложной экономической обстановке переходного периода, а также при наличии значительных региональных различий в обеспеченности земель, особенно лучшими ее участками, возможны и на самом деле обостряются проблемы использования земли и как объекта собственности, и как объекта хозяйствования. Известны массовые случаи вырубki лесов в Подмоскoвье под строительство престижных дач и коттеджей, далеко не единичны случаи насильственной «скупки» земельных паев у крестьян, а также экологические нарушения в курортных зонах Черного моря, истребление лесных богатств при промышленных заготовках леса иностранными или совместными предприятиями на Востоке страны, в Карелии и т.д. И в то же время продолжается зарастание дикими лесами ранее плодородных земель средней России.

Компромиссной выглядит позиция, согласно которой рынок земли в России необходим, иначе рыночная система в целом не будет сформирована, но этот рынок следует регулировать, подобно тому, как это делается во многих развитых странах. В ряде европейских стран даже наследственный собственник или арендатор земельного участка не будет допущен к хозяйствованию специальной комиссией, если он не имеет соответствующего образования, опыта работы и не докажет, что может эффективно использовать землю.

Авторы современных земельных реформ в России, либеральное реформаторское крыло связывают судьбы российского фермерства главным образом с необходимостью приоритета частной собственности на землю. А между тем гораздо большее значение имеют постоянная и значительная поддержка аграрного сектора экономики материальными средствами, совершенствование налоговой системы, а также политика протекционизма по отношению к отечественным това-

ропроизводителям. Все эти меры не получили в современной России достаточного развития. Кроме того, можно сделать вывод, что преобразование (по существу – разрушение) колхозов, в том числе и достаточно эффективных, успешных, вместо того, чтобы вернуть им подлинно демократическое содержание как предприятиям коллективным, кооперативным, стало основным детонатором российского аграрного кризиса. Политика демократических реформ не обеспечила также ни борьбы с посредниками-монополистами, ни развития ипотечного кредита, без которого ни у коллективных, ни у индивидуальных товаропроизводителей нет никаких перспектив роста. Отметим, что труд в ЛПХ и в садово-огородных товариществах на нескольких сотках позволил бедной части населения (а таковое составляет 30–40%) выжить в экстремальных условиях российских демократических реформ. По итогам Всероссийской переписи населения 2002 г. на работу в ЛПХ как на источник средств к существованию указали 18,2 млн чел.

Приходится признать, что, за исключением отдельных, частных примеров, наиболее зримым результатом рыночной реформы в аграрном секторе экономики явилось обнищание сельского населения, падение уровня социального обеспечения сельских жителей, обострение социально-классовых противоречий, продолжающееся исчезновение тысяч деревень с карты страны и выведение земель из сельскохозяйственного использования. С принятием новых законов о лесе, о недрах названные тенденции могут еще более усилиться.

II.7. Проблемы ресурсной ренты

В спорах о приватизации земель сельскохозяйственного назначения (и в определенной степени земель под городское и дачное строительство) длительное время оставались в стороне проблемы собственности на недра, что было «на руку» крупному капиталу, распространившему свое господство в так называемых ресурсных отраслях (нефтегазовой, цветных и драгоценных металлов, алмазов, лесной и др.).

Политика разгосударствления и приватизации, в том числе и названных отраслей, составляла, как известно, главное содержание, главный идеологический принцип проводимых в стране с начала 90-х годов рыночных реформ. И естественно, что в первую очередь частный капитал утверждался в отраслях, связанных с использованием природных ресурсов, которые в современных условиях составляют главное национальное богатство, единственный гарант весьма относительной экономической безопасности России.

В отличие от аграрного сектора недропользование осуществлялось и осуществляется в рамках действия Закона о недрах (1992 г.), который утверждает государственную собственность на недра. В этот закон вносились поправки, но основная идея о том, что недра в нашей стране являются общенародным достоянием (что и выражается в государственной собственности), никаким изменениям не подвергалась.

Однако на практике в достаточной мере свое право собственника на недра государство экономически не реализует. И в то же время пользователи недрами в полной мере извлекают сверхприбыли от фактической приватизации национальных богатств страны.

Только к концу 90-х годов представители научной общественности стали возвышать свой голос в защиту прав российского народа на природные богатства страны. В настоящее время необходимость выведения рентных доходов из практически исключительного пользования крупным олигархическим капиталом осознается и на правительственном уровне.

Переход государственных предприятий в частное пользование в отраслях, связанных с использованием природных ресурсов, осуществлялся таким же, как и во всех других сферах экономики, способом, т.е. на основе действия Закона о предприятии и Закона об акционировании.

Частные компании приобретали месторождения и приватизировали действующие предприятия первоначально при отсутствии какой-либо конкуренции, без аукционов, тендеров (несколько позже — путем залоговых аукционов, служивших прикрытием спекулятивных сделок) при попустительстве Госкомимущества по поистине «смешным» ценам. В дальнейшем активизировался процесс слияний и поглощений, приведший к концентрации собственности в немногих

руках. Так, в настоящее время в руках 5–6 компаний находится 77% активных нефтяных запасов. Не входящие в монополистические структуры независимые частные компании отодвинуты на месторождения, или изначально бедные по запасам, или уже практически выработанные, а также малодоступные для разработки. В то же время основную конкуренцию ведут между собой несколько самых крупных компаний – «Юганскнефтегаз», «ЛУКОЙЛ», ТНК-ВР, «Сибнефть» и др., определяя состояние фондового рынка России.

Высокая концентрация капитала в нефтегазовом комплексе обосновывается необходимостью улучшения инвестиционного климата. Но известно, что даже в условиях благоприятной для российского экспорта конъюнктуры на мировом нефтяном рынке инвестиции в развитие отрасли самими крупными корпорациями остаются минимальными. При этом громадные средства (по различным подсчетам 20–30 млрд долл. ежегодно) уходят за рубеж, а миллионы долларов нефтяных сверхприбылей диверсифицируются в отрасли, далекие от нужд развития реальной российской экономики и самого нефтегазового комплекса. В стране не проводится стратегическая политика развития отрасли, которая бы учитывала долговременные интересы страны, поскольку запасы нефти, газа и других ресурсов не относятся к неисчерпаемым. При ежегодном увеличении добычи нефти на 8–10% практически не ведется работа по разведке и обустройству новых месторождений. Отсюда мрачные прогнозы относительно возможности исчерпания нефтегазовых ресурсов в течение 20–30 лет.

Решая вопрос о ресурсной ренте и способах ее передачи в пользу собственника недр – государства, следует иметь в виду, что речь идет не о нормальной прибыли и не о той дополнительной прибыли, которая может быть получена за счет эффективного менеджмента, а лишь о сверхприбыли, природа которой была раскрыта в теории земельной ренты К. Маркса (ее основные положения рассмотрены выше).

Отметим еще раз, что земельная рента в капиталистической (рыночной) экономической системе представляет собой такой способ экономической реализации земельной собственности, при котором капиталистический предприниматель (арендатор) передает часть стоимости (выручки, по терминологии современных микроэкономических теорий) собственнику земли. При этом рента не является ча-

стью нормальной (средней) прибыли, но всегда представляет собой сверхприбыль в связи с особенностями формирования цен на ресурсный продукт по принципу стоимости худших участков, что дает возможность вести добычу нефти и газа при наименее благоприятных условиях, в том числе и независимым компаниям. Поскольку тенденция к росту потребления топливно-энергетических ресурсов является господствующей, ориентировка рыночных цен на себестоимость продукции с худших участков на всю обозримую перспективу остается господствующей. При этом следует иметь в виду, что речь идет не об абсолютной, а именно об относительной продуктивности различных месторождений, но естественные различия между ними (по глубине залегания нефтеносных пластов, по чистоте добываемой нефти и т.д.) являются объективным непреодолимым фактом. Именно этими различиями в первую очередь объясняется существование дифференциальной ренты в недропользовании, а не успехами менеджмента (смещение этих разных по источнику доходов очень распространено). В том случае, когда подобные успехи управления нефтяными и другими подобными компаниями действительно имеют место, может быть получен дополнительный доход, но его экономическая природа будет иной. Но при этом рентный доход никуда не исчезает. Конечно, и теоретически, и практически сложно отделить части прибыли, имеющие различную экономическую природу, но это не может быть основанием для того, чтобы заменить понятие ренты понятием дохода от эффективного управления.

При обосновании необходимости изъятия рентного дохода у недропользователей необходимо исходить из различения двух видов монополии, возникающей в землепользовании: монополии на землю как объект собственности и монополии хозяйствования на земле. Первая обуславливает существование абсолютной ренты, т.е. экономическую реализацию собственности на землю при любых условиях хозяйствования. Второй вид монополии предполагает получение ренты с лучших и средних по местоположению и продуктивности участков земли (дифференциальной ренты I вида). Дифференциальная рента II вида возникает в тех случаях, когда собственнику земли удается уловить (путем периодического пересмотра размера арендной платы) ту добавочную прибыль, которую капиталистический предпринима-

тель может получить в результате всякого рода нововведений, повышающих продуктивность земельного участка, в том числе и за счет эффективного менеджмента.

Применительно к условиям современной российской экономики это означает, что собственник недр – государство при любых условиях должно получать не только абсолютную ренту, но и дифференциальную ренту I вида и определенную часть дифференциальной ренты II вида.

Конечно, на практике различение видов ренты представляется достаточно трудным, но в принципе решаемым делом. При этом нужно исходить из следующих основных моментов:

- приоритета частной собственности и господства рыночных отношений;
- существования различных форм собственности на землю;
- исключительного права государственной формы собственности на недра;
- существования отделения собственности на землю (отчасти) и на недра (полностью) от хозяйствования на земле, в том числе в добывающих отраслях (а также в городском и прочем строительстве).

Из перечисленных условий вытекает, во-первых, что базис земельной и ресурсной ренты в России существует. И, во-вторых, что в такой стране, как Россия, с ее по преимуществу сырьевой (на нынешнем этапе развития) специализацией проблема рентных отношений является важнейшей проблемой экономической политики. Российское государство должно получать постоянный доход от недропользователей как собственник недр, а также те сверхприбыли (или их часть), которые возникают у нефтяных компаний, разрабатывающих особенно богатые месторождения нефти.

Существуют различные аргументированные предложения по поводу способов изъятия рентного дохода. Судя по тому, что рентабельность нефтегазовых предприятий во много раз превышает рентабельность вполне благополучных предприятий других отраслей промышленности, существующие платежи в их совокупности не выполняют в полной мере функции изъятия сверхприбылей ресурсных отраслей ни в виде абсолютной, ни в виде дифференциальной ренты. Более того, единый налог (НДПИ), взимаемый с самых различных по запасам и глубине залегания месторождений, фактически означает пре-

доставление привилегий крупному капиталу. Можно сделать вывод, что все земельные законы подчинены единой идеологии, лоббируются крупным капиталом. Они не способствуют развитию страны. Следовательно, сценарий реформ должен пересматриваться, уточняться по критерию достижения максимального прогресса в экономике и в социальной сфере, роста благосостояния всего народа.

Список вопросов

1. В чем состоят особенности капиталистической системы землевладения и землепользования?
2. Какой опыт можно извлечь из изучения российских аграрных реформ?
3. В чем состояли особенности и противоречия социалистической системы в сельском хозяйстве?
4. Чем была вызвана необходимость реформирования земельных отношений в России в переходный период?
5. В чем состояла главная цель аграрной реформы в РФ?
6. Как проводилось реформирование форм хозяйствования на земле в РФ?
7. Каковы результаты реформы земельных отношений к началу XXI в.?
8. В чем причины, сдерживающие развитие фермерского хозяйства в РФ?
9. Является ли частная собственность на землю решающим условием развития АПК в России?
10. Проанализируйте основной ход аграрной реформы и ее результаты.
11. В чем состоят проблемы развития фермерства в России?
12. Проблемы ресурсной ренты, ее источников и распределения.

Темы докладов

1. Цели и содержание проводимой в Российской Федерации аграрной реформы.
2. Аграрный сектор в США и возможности использования американского опыта фермерского хозяйствования в России.
3. Частная собственность на землю: проблемы теории и практики.
4. Современные проблемы развития АПК в Российской Федерации.
5. Проблема ресурсной ренты в развитии российской экономики.

ГЛАВА 12

ФОРМИРОВАНИЕ КРУПНЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

12.1. Цели деятельности интегрированных корпоративных бизнес-структур

В условиях общей нестабильности экономики для преодоления инвестиционного кризиса и вообще решения народнохозяйственных задач в такой среде требуется наличие устойчивой интегрированной корпоративной структуры (ИКС), «возвышающейся» над отдельными предприятиями, но не «взлетающей» слишком высоко, чтобы не потерять реальные взаимосвязи в экономике.

Примером оптимальной хозяйственно-организационной структуры, имеющей широкие взаимосвязи в экономике, является финансово-промышленная группа (ФПГ). В целом она должна быть гибкой по отношению к изменениям во внешней среде и устойчивой по своему содержанию.

Финансово-промышленная группа определяется в Законе «О финансово-промышленных группах» (1995) как совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества и либо полностью, либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора. Цель ФПГ – экономическая интеграция для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности производства, расширение рынков сбыта товаров и услуг, создание новых рабочих мест. Структуру ФПГ образуют:

- производство, включая предприятия, объединенные по технологической цепи;
- финансовая составляющая, включающая коммерческий банк, инвестиционный и пенсионный фонды;
- сбытовая торгово-коммерческая сеть, куда входят торговая фирма, внешнеторговые объединения, товарно-сырьевая биржа;

– другие дополняющие объекты: консалтинговая и рекламная фирмы, брокерская контора.

Основными составляющими ФПГ являются финансовая и промышленная. Как ядро ФПГ, они обеспечивают контроль над движением денежных средств между участниками группы.

Таким образом, ФПГ является формой организации предпринимательской деятельности, включающей слияние банковского и промышленного капиталов, ресурсов науки и государства.

12.1.1. Истоки и причины формирования ФПГ

Понятие ФПГ как формы предпринимательской деятельности вытекает из закономерностей развития индустриального общества. Она образовалась в конце XIX – начале XX в. в результате естественной тенденции концентрации высокотехнологичного промышленного капитала и набравших силу концентрированного финансового капитала и торгового капитала.

Потребность в освоении новых рынков и обострение конкуренции привели к смене организационно-хозяйственных форм: от разрозненных предприятий к различным объединениям: картелям, синдикатам, а также кланово-семейным фирмам. В дальнейшем процессы концентрации производства и финансов стимулировались необходимостью освоения и реализации нововведений в промышленности и достижений в рамках НТП.

12.1.2. Международный опыт деятельности ФПГ

В США, где раньше всех начались процессы концентрации, действует около 100 многоотраслевых корпораций. Они представлены в виде двух типов: банковские структуры (как, например, «Чейз Манхэттен Банк») и производственно-технологические комплексы (такие, как «Дженерал Моторс» или «Дюпон»). В целом связь региональных и семейных группировок промышленности и банков закреплена в виде семейных (Рокфеллеры, Морганы и др.) и региональных (города Чикаго, Кливленд, шт. Калифорния) групп.

В Японии ведущие группы («Сумитомо», «Мицубиси», «Мицуи», «Даичи Кангё», «Фуё») контролируют до 50% промышленных активов; главными принципами интеграции являются взаимоучастие в капитале, перекрестное акционирование и неформальные договоренности президентов корпораций. В Южной Корее четыре ведущие группы («Самсунг», «Дэу», «Эл-джи», «Хендэ») контролируют еще больше секторов экономики. В Германии основой таких групп являются банки: три ведущих банка – «Дойче банк», «Коммерц банк» и «Дрезднер банк» контролируют соответственно 1/3, 1/4 и 1/8 всего акционерного капитала немецкой экономики. ФПП представлены промышленными гигантами: «Крупп», «Тиссен» и др.

К 50–60-м годам развитие корпоративных структур перешло национальные границы и оформилось в виде транснациональных корпораций (ТНК). К 1993 г. в мире их насчитывалось около 37 000. Им принадлежало до 1/3 производства в частном секторе, 170 000 зарубежных филиалов в 150 странах. ТНК распределяют свои вложения по следующим направлениям: 60% в промышленность, причем в ней растет доля высокотехнологичных производств, 37% – услуги, 3% – базовые производства (добыча сырья). При этом в последние годы процессы слияний и интеграции капитала усиливаются.

Главные направления концентрации: а) поставщики одинаковой продукции осуществляют горизонтальную интеграцию с другими предприятиями, что позволяет снижать производственные издержки благодаря увеличению серийности производства или усилению специализации участников объединения; б) предприятия, связанные последовательностью стадий производства и торговли, пытаются повысить конкурентоспособность на базе вертикальной интеграции, гарантирующей поставки сырья и комплектующих; в) создаются объединения конгломератного типа, снижающие риски путем диверсификации деятельности; г) возникают целевые объединения средних и малых фирм для выполнения некоторых общих функций (НИОКР, маркетинг, закупки, реклама, сбыт, получение и совместное использование товарных знаков); д) создаются стратегические альянсы крупнейших промышленных компаний для отстаивания интересов на рынке в связи с особо острой конкуренцией.

Наряду с явными формами интеграции (такими, как создание совместных предприятий, слияния и поглощения компаний) многие крупнейшие корпорации стали шире прибегать к скрытым ее формам, подчиняя себе юридически самостоятельные малые и средние

фирмы на основе заключения долгосрочных контрактных отношений, прежде всего по вопросам снабжения и поставок комплектующих для крупных фирм, изготавливающих сложные конечные изделия.

Корпоративные структуры можно ранжировать по степени нарастания интегрированности:

АССОЦИАЦИЯ _____ КОНСОРЦИУМ _____
(договорное объединение)
ПУЛ _____ КОНГЛОМЕРАТ _____
КОНЦЕРН _____ ХОЛДИНГ _____ КОРПОРАЦИЯ _____
(«ВИРТУАЛЬНАЯ» КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА)

Финансово-промышленная группа в этом ряду может «стоять» между концерном и холдингом либо конгломератом и концерном. В отличие от концерна ФПГ подразумевает разделение ответственности, равные права партнеров на основе централизованного управления, большую свободу действий. В отличие от «мягких» форм интеграции (ассоциаций, пулов и т.д.) ФПГ призвана решать более конкретные и долгосрочные задачи. В отличие от конгломератов у ФПГ вырисовывается четкая структура. Современное развитие организационных форм все больше стимулирует использование компьютерных и телекоммуникационных технологий, что приводит к созданию ФПГ на основе «виртуальных» связей – Интернета, локальных сетей, а также высокоскоростных каналов коммуникаций.

Суммируя, можно сделать вывод, что отличительными чертами ФПГ являются: 1) *долгосрочный характер* деятельности (хозяйственных связей); 2) *организационная гибкость* в управлении; 3) *координация* совместных усилий.

12.2. Причины формирования ФПГ (бизнес-структур) в отечественной экономике

Можно выделить три основные причины возникновения ФПГ в условиях отечественной переходной экономики.

Во-первых, сказалось наличие технологических, кооперационных связей. Они были формализованы в рамках производственных объе-

динений (ПО) и научно-производственных объединений (НПО) в конце 60-х годов и вплоть до начала радикальных экономических реформ, но затем в силу известных причин были нарушены. Сюда можно отнести и традиции неформальных связей менеджмента на предприятиях, и институциональные традиции необходимости крупных структур, объединяющих экономику в единое целое.

Во-вторых, в переходной экономике, характеризующейся нестабильностью процессов, назрела необходимость создания стабилизирующего субъекта на «мезоуровне» – среднем уровне экономики.

В-третьих, на образование ФПГ влияют и тенденции перенесения на отечественную почву западного опыта, а также приватизация, которая ведет к образованию крупных хозяйственных комплексов.

ФПГ как экономический институт включает в себя помимо формальных правил и прав большое количество неформальных правил, обычаев и традиций. Этим самым такие объединения устанавливают устойчивую систему взаимосвязей между участниками экономических отношений. В целом ФПГ адаптируются к текущей экономической ситуации в более короткий срок, чем отдельные предприятия, и способны влиять на экономическую политику государства, поскольку их масштабы сопоставимы с государственными. В результате стабилизируется экономическая система в государстве в целом, что немаловажно в переходной экономике.

Всего в переходной экономике России с конца 90-х годов действует около 90 ФПГ. Среди наиболее известных можно выделить следующие группы: «Уральские заводы» (г. Ижевск), «Сокол» (г. Воронеж), «Русхим» (г. Москва), «Скоростной Флот», «Интеррос» (г. Москва), «Объединенная промышленно-финансовая компания» (г. Рязань), «Носта-Трубы-Газ» (г. Новотроицк), «Нижегородские автомобили» (г. Нижний Новгород), Волго-Камская ФПГ (г. Набережные Челны).

Итоги анализа работы ФПГ за 1999–2002 гг. позволяют сделать следующие выводы. Рост объема производства по ФПГ составил 232%, опережая темпы роста объема по стране, что свидетельствует об устойчивости позиций ФПГ в российской экономике (наилучшие показатели были отмечены в машиностроении и нефтехимической промышленности). Объем отгруженной продукции вырос на 216%

(при этом наблюдалось отставание темпов роста отгруженной продукции от темпов роста производства, что свидетельствует о некотором затоваривании). На 117% увеличились инвестиции в основной капитал. Это свидетельствует о четко выраженной стратегии развития ФПГ, нацеленной на обновление основных средств с целью улучшения конкурентоспособности продукции и увеличения объема производства.

12.3. Критерии классификации ФПГ (бизнес-групп)

ФПГ классифицируют по разным критериям. Одним из них является тип интеграции: горизонтальный или вертикальный. При горизонтальном типе объединяются предприятия, производящие сходную продукцию. Примером последнего типа является Волго-Камская ФПГ, объединяющая два ведущих автогиганта: ВАЗ и КАМаз. Основой ее объединения стало решение следующих задач:

- снижение себестоимости, уменьшение издержек ресурсов и энергии, направление сэкономленных средств на инвестиции;
- использование дополнительных мощностей заводов для сборочных и других операций;
- перераспределение в рамках кооперации лишних мощностей, освобождение чрезвычайно загруженных участков;
- взаимное замещение производств и др.

Вертикальная интеграция объединяет предприятия по технологической цепочке: от производства комплектующих до конечной сборки. Пример – ФПГ «Нижегородские автомобили». В группу входят поставщики комплектующих: РАФ (Латвия), заводы в Чернигове и Белой Церкви (Украина), Бишкекский автомобильный завод (Кыргызстан), получающие взамен необходимую для них продукцию и автомобили.

При другом принципе классификации ФПГ исходят из того, что является главным управляющим органом в группе. Это может быть любое объединение, концентрирующее контрольные пакеты акций других структур (смежных подразделений, предприятий торговли, транспорта, НИОКР и т.д.). Примером такого способа управления

является группа, объединенная вокруг АО «Алтайсельмаш», весь капитал которой поделен между материнской и дочерними компаниями.

Возможно также создание единой акционерной компании, включающей, кроме производственных структур, банковские учреждения, научно-исследовательские центры и т.д. Такой структурой является компания «Российская Металлургия» (управление осуществляется через собрание акционеров, правление).

Во главе группы может стоять научно-исследовательский институт. Пример – группа «Авангард», созданная в 1996 г. крупнейшими российскими разработчиками и производителями новых материалов. Основу группы составили: АО «Центральный научно-исследовательский институт специального машиностроения» (ЦНИИСМ, Московская область, г. Хотьково), НПП Центральный научно-исследовательский институт материалов – ЦНИИМ и другие НИИ и КБ. Группа работает в рамках Федеральной целевой программы «Национальная технологическая база», подпрограмма «Технология новых материалов»¹.

Во главе группы может находиться и торгово-коммерческая компания. Так, основу ФПП «Сокол» составляет одноименное промышленно-торговое АО. В рамках группы созданы торговый дом, маркетинговый отдел, ведущий совместно с головной организацией единую базу данных для совершенствования торговых операций, и более 20 торговых представительств.

Особо следует выделить еще два типа ФПП, которые не вписываются в общую классификацию групп². Во-первых, это крупные акционерные компании, созданные с участием стратегически жизнеобеспечивающих структур и крупных банков, находящихся под имущественным контролем государства (РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром»). Фактически это неофициальные ФПП. Во-вторых, промышленные и торгово-промышленные компании, на основе развития зак-

¹ Зелтынь А.С., Ленский Е.В. Промышленные фирмы в рыночной экономике. – М., 1998.

² Демещик П.А. Проблемы перераспределения собственности в переходной экономике в России. – М., 1998. Даурский А.Н. Идем по пути производственно-сбытовой интеграции // Экономист. – 1997. – № 12; Дегнера В.А. К вертикальной интеграции придем обязательно // Экономист. – 1999. – № 1.

лючающие соглашения по вопросам кооперации и сбыта. Так, например, МКФ «Красный Октябрь», «Рот Фронт», концерн «Бабаевский» и ряд региональных кондитерских фабрик используют производственно-сбытовую интеграцию (холдинг «Объединенные кондитеры»). Принятая схема предполагает развертывание в регионах производства всей продукции по единым рецептуре и стандартам качества под тремя зонтичными брэндами, названными по имени московских фабрик. Аналогичным способом действует компания «Русский продукт», у которой тоже налажена сеть сбытовых организаций.

По механизму управления группы различаются следующим образом:

- холдинг – управление через пакеты акций контролируемых предприятий;
- совет акционеров – управление как в отдельном АО (если ФПГ представлена как одна компания);
- трастовая компания – управление осуществляется специально уполномоченной компанией;
- договоры, иные правовые акты, а также «неформальные» решения руководителей предприятий, входящих в ФПГ;
- через взаимодействие в капитале – согласование решений управляющих органов отдельных участников группы.

По способу интегрирования дифференциация идет в зависимости от целей партнеров группы. «Мягкая» форма интеграции (союзы, консорциумы) хотя и не распространена, но все же является быстрым и дешевым способом апробации возможностей совместной деятельности. Примеры – консорциум «Русский текстиль», «Российский авиационный консорциум».

«Жесткая» форма интеграции обеспечивается путем скупки (поглощения) или создания новых зависимых по собственности предприятий. Фактически это упоминавшиеся холдинги. Примеры – группы «Носта-Трубы-Газ» и «Русхим».

По степени специализации ФПГ выделяют специализированные и универсальные. К специализированным относятся такие ФПГ, как «Драгоценности Урала» (добыча и обработка драгоценных камней и металлов), «Скоростной Флот» (судостроение), к универсальным – «Уральские заводы» (телекоммуникации, производство стройматериалов). ФПГ можно выделить по охвату территории на региональные

(«Донинвест», «Тульский промышленник»), национальные («Интеррос», «Роспром»), интернациональные («Славянская бумага», «Нижегородские автомобили»).

В целом нужно отметить направления работы ФПГ:

- развитие подходов для упрочения консолидирующей роли организации групп, маневра ресурсами, усиления ответственности за конечный результат;
- усиление акцента на роль объединений как «среднего звена» экономики;
- усиление взаимодействия с государственными органами по содействию в формировании групп, цивилизованному процессу их становления (на основе программ правительства).

12.4. Современные проблемы ИКС

В материалах СМИ интегрированные корпоративные структуры часто представляются как синоним неконструктивных олигархических сил, преследующих свои узкокорыстные групповые интересы. Такой подход имеет право на существование, но только отчасти. В реальной практике преобладает более взвешенный подход. Вклад корпоративных структур увязывается с экономической политикой государства. Другое дело, что не всегда такая политика реализуется. Да и вообще, «сектор крупных производств» в современной структуре экономики любой развитой страны, стоящей на пороге перехода к «постиндустриальному» типу развития, имеет большое значение. И пытаться не замечать его или же стремиться каким-то образом «реструктурировать», а по сути разрушить, по меньшей мере неразумно.

Если говорить о конкретных сценариях, то вырисовываются различные сценарии сопряжения развития экономики России в целом и ФПГ, зависящие прежде всего от готовности государства и корпоративного сообщества: а) «перепоручить» реструктурирование российской промышленности «мировому рынку», а фактически – зарубежному финансовому и промышленному капиталу; б) способствовать сохранению и наращиванию инвестиционных возможностей российских корпораций, энергично стимулировать использование этих возможностей для модернизации отечественной промышленности.

Исходя из возможных альтернатив, можно спрогнозировать варианты эволюции российской экономики, в том числе и с учетом роли корпоративных структур.

1. Рост за счет сырьевого, экспортно-ориентированного сектора. Если предположить, что экономика приспособилась (пусть и с тяжелыми потерями) к условиям самовывживания, то можно считать, что в привилегированном положении оказываются производства, способные работать на экспорт, прежде всего сырьевые. Для такого развития требуется наличие инвестиционных ресурсов. Но поскольку главным источником инвестиций является зарубежный капитал, то сами инвестиции носят так называемый связанный характер, предусматривающий импорт оборудования и технологий (см. гл. 16). Это увеличивает потери и усиливает дистанцирование валютного сектора от остальной экономики. Реальной в этом случае оказывается возможность превращения экспортных производств в своего рода анклав в российской экономике. Дополнительным отрицательным следствием такого варианта явится усугубление региональной дифференциации по принципу наличия или отсутствия сырьевых компаний – участниц ФПП. В целом такой сценарий может устраивать ряд отечественных корпоративных структур. Но в долгосрочном плане тенденция удешевления сырья (возрастание концентрации добавленной стоимости в высокотехнологичных отраслях) вынужденно будет подталкивать отечественный капитал к повышению степени обработки реализуемой продукции и удлинению производственно-технологических цепочек.

2. Устойчивый рост за счет сбалансированного развития сырьевых и обрабатывающих отраслей. Данный вариант остается в большей степени проектом, который базируется на объективных предпосылках модернизационного развития экономики с учетом роли интегрированных структур и на примере успешного развития ряда развитых и Новых индустриальных стран. Ключевой его частью является активная промышленная политика и регулирование рыночных механизмов, при котором повышение степени использования имеющихся производственных мощностей ведет к повышению доли внутренних сбережений, что, в свою очередь, стимулирует дальнейшее динамичное экономическое развитие. Одно из важных направлений активизации промышленной политики – стимулирование развития

диверсифицированных ФПГ, охватывающих предприятия ТЭК и ОПК, а также крупных межрегиональных групп.

Анализ вариантов развития экономической ситуации показывает, что наиболее благоприятным для всей экономики и для большей части корпоративных структур, в частности, является последний вариант. И следует сказать, что предпосылки к его широкомасштабной реализации в 1999–2000 гг. при смене политической власти были. Но затем в силу ряда различных причин развитие пошло в русле так называемого варианта «голландской болезни». Однако, думается, логика экономического развития с неизбежностью подтолкнет и государство, и корпоративные структуры, и всех стоящих за ними заинтересованных лиц к варианту модернизации на основе продуманной промышленной политики.

Список вопросов

1. В чем основные причины тенденций к формированию интегрированных бизнес-структур в переходной экономике?
2. Какие структуры обычно входят в ФПГ?
3. Каковы предпосылки к формированию интегрированных структур с точки зрения плановой и современной рыночной экономики?
4. Для решения каких задач формируются бизнес-структуры в трансформационной экономике?
5. Перечислите методы интеграции бизнес-структур, подобных ФПГ.
6. Сформулируйте принципы, по которым ФПГ выделяют в ряду других крупных бизнес-структур.

Темы докладов

1. Предпосылки формирования интегрированных структур как реакция на негативные моменты экономических реформ в трансформационной экономике.
2. Анализ применимости методов финансово-промышленной интеграции в плановой и современной рыночной экономике для решения проблем трансформационной экономики.
3. Методы интеграции крупных бизнес-структур в отечественной экономике.
4. Анализ эффективности ФПГ с точки зрения реализации их организационных планов и положения на рынке.

ГЛАВА 13

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

13.1. Место и роль малого бизнеса в экономике

В настоящее время уже не нужны доказательства того, что малый бизнес является неотъемлемой составной частью рыночной экономики. Его главная экономическая функция – в создании широкого спектра товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса. Невозможно представить современную экономику без хорошо развитого малого бизнеса. С одной стороны, он в какой-то мере противостоит крупному бизнесу, делает экономику более гибкой, быстрее приспосабливается к конъюнктурным изменениям, меняющейся моде и вкусам потребителей. С другой – значительная часть малых и средних предприятий сотрудничает с крупным бизнесом, дополняя его и укрепляя этот сектор, помогая преодолеть присущий последнему технический консерватизм.

В развитых странах малый бизнес, под которым за рубежом понимают мелкие и средние фирмы с числом занятых до 500 чел. (в общем количестве предприятий их более 95%), занимает заметные позиции: его доля в ВВП в среднем около 50%, в численности занятых – 50–70%. Налоги, которые платят представители малого бизнеса, составляют значительную часть налоговых поступлений в бюджет развитых стран.

Еще более важно его социальное значение, особенно на рынке труда, где в настоящее время малый бизнес является основным работодателем, поскольку крупный бизнес, рационализируя производство и применяя новейшие технологии, вытесняет рабочую силу из производства.

Кроме того, благополучие и стабильность мелкой и средней буржуазии в развитых странах, как правило, свидетельствуют о стабиль-

ности общества, надежности демократического развития, экономической свободе, возможностях раскрытия потенциальных способностей личности.

Еще большее социальное значение придается формированию малого бизнеса и нового среднего класса в пост-«социалистических» обществах. На малое и среднее предпринимательство возлагаются большие надежды, связанные с формированием конкурентной среды в бывшей монополизированной экономике, смягчением безработицы и товарного дефицита, мобилизацией инициативы, предприимчивости и средств многих людей. Именно развитие среднего класса в странах с переходной экономикой может изменить общественную психологию и жизненные ориентиры значительной части населения.

13.2. Возрождение частного предпринимательства в России

В Советской России частное предпринимательство, которое частично возродилось во времена нэпа (1921–1927 гг.), было полностью ликвидировано в годы первой пятилетки (1928–1932 гг.) под предлогом внешней опасности со стороны капиталистического окружения, а также необходимости форсированной индустриализации тяжелой промышленности за счет других секторов экономики и сокращения потребления. В этот период тресты потеряли свою хозяйственную самостоятельность, а синдикаты были преобразованы в главки и вместо оптовой торговли стали заниматься централизованным распределением ресурсов по фондам и нарядам. Частный капитал был вытеснен из всех отраслей экономики, и даже кустари-одиночки были принудительно объединены в артели.

Таким образом, к началу 30-х годов в экономике СССР прочно утвердилась административная система управления, которая просуществовала до конца 80-х годов. Началом возрождения малого предпринимательства следует считать 1987 г., когда были приняты два важных закона – «Об индивидуальной трудовой деятельности граждан СССР» и «О кооперации в СССР». В этот период уже начала складываться двухсекторная модель экономики, что способствовало перетоку ресурсов из государственного сектора по свободным рыноч-

ным ценам; появились первые совместные предприятия, которые независимо от советского партнера представляли собой предприятия рыночного типа; стали создаваться многочисленные рыночные структуры – биржи, холдинги, коммерческие банки. Но понятие частной собственности все еще оставалось под запретом.

Для становления малого предпринимательства в России огромную роль сыграло постановление СМ СССР № 790 от 08.08.90 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий», в котором отмечалось, что переход к регулируемым рыночным отношениям требует ускоренного создания сети малых предприятий, способных активизировать структурную перестройку экономики, предоставить широкую свободу выбора и дополнительные рабочие места, обеспечить быструю окупаемость затрат, оперативно реагировать на изменения потребительского спроса.

Развитие малых предприятий должно было способствовать быстрому насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевого и регионального монополизма, расширению конкуренции, внедрению достижений НТП, повышению экспортного потенциала. Ожидалось, что малые предприятия позволят расширить сферу приложения труда, создать новые возможности для трудоустройства незанятого населения и работников, высвобождаемых с неэффективно действующих предприятий.

Уже отсюда видно, какие большие надежды возлагались на малое предпринимательство.

13.3. Этапы развития малого предпринимательства

Развитие малого предпринимательства в России шло неравномерно. Можно выделить два этапа, исходя формально из изменения численности малых предприятий, хотя эти изменения обусловлены объективными причинами. Динамика численности малых предприятий по годам представлена на рис. 9.

Первый этап, характеризующийся стремительным ростом малых предприятий, начался с постановлений об индивидуальной трудовой

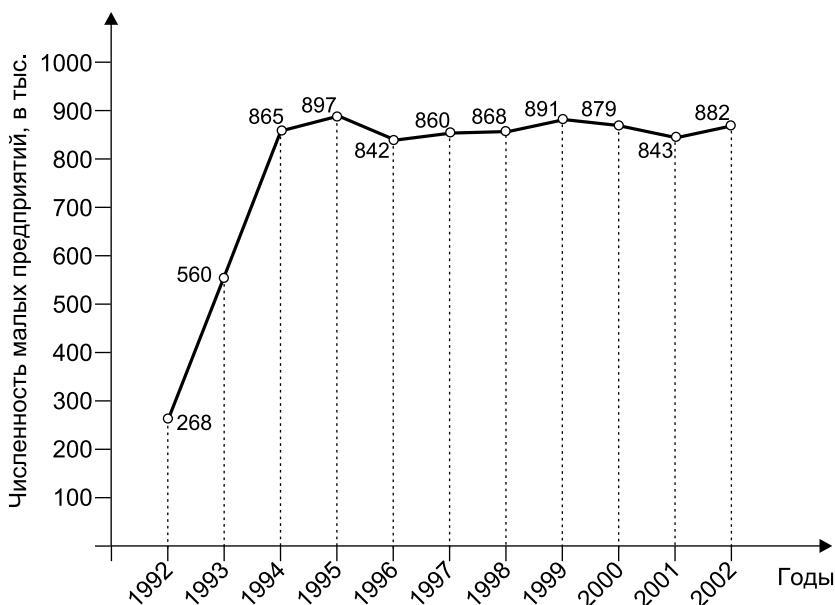


Рис. 9.

деятельности и развитии кооперативов в 1987 г. и продолжался до 1995 г. Этому способствовали многие причины. Приватизация проводилась сверху, происходило разгосударствление предприятий, и потому малые предприятия пользовались большими льготами, в том числе и из бюджета. Тотальный дефицит конца 80-х годов способствовал развитию малого бизнеса в производстве товаров широкого потребления, предоставлении бытовых услуг и розничной торговле. 1992 г. характеризовался огромным ростом инфляции, увеличением налогов, которые иной раз составляли 70–90% от доходов малых предприятий, резким сокращением их доли в промышленности и ростом торговых предприятий, специализирующихся на дешевом импорте, главным образом из Китая и Турции.

Второй этап, начавшийся в середине 90-х годов, характеризуется относительной стабилизацией числа малых предприятий. Это связано не только с исчерпанием возможностей получения сверхприбы-

лей от торговли, посреднической деятельности и всякого рода спекуляций, но и с объективным процессом концентрации и централизации производства и капитала (см. гл. 12). Этому способствовали и субъективные причины – перерегистрация предприятий малого бизнеса, в согласии с принятым в 1995 г. Гражданским кодексом РФ (оказалось, что почти треть зарегистрированных ранее предприятий не приступала к хозяйственной деятельности), уменьшение количественных критериев («потолок» для малых промышленных предприятий снижен с 200 до 100 чел.).

На конец 2002 г.¹ наибольшее количество малых предприятий приходилось на торговлю и общественное питание (47,9%), промышленность (13,7) и строительство (12,8%); по численности работавших на них (без внешних совместителей) на первом месте оказались торговля и общественное питание (39,0%), затем шли промышленность (20,0) и строительство (18,6%); в общем объеме произведенной на них продукции (работ, услуг) продукция промышленности составляла 25,2%, торговли и общественного питания – 28,1, строительства – 24,7%. В целом же доля малого бизнеса в ВВП колеблется около 10–12%. Всего в 2002 г. на малых предприятиях было занято 7,22 млн работников, а также 0,756 млн чел. внешних совместителей и работавших по договорам гражданско-правового характера.

Опрос руководителей малых предприятий, проведенный в середине 2001 г., дал следующую оценку основных факторов, ограничивающих рост производства на малых предприятиях:

- высокий уровень налогообложения (66% опрошенных);
- неплатежеспособность заказчиков (42%);
- изношенность оборудования (34%);
- недостаточный спрос на внутреннем рынке (34%);
- высокая конкуренция на рынке со стороны отечественных предприятий (37%);
- отсутствие или несовершенство необходимой нормативно-правовой базы (22%);
- высокий процент коммерческого кредита (15%) и др.

¹ См.: Россия в цифрах. 2003: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – С. 159–161.

13.4. Государственная поддержка малого предпринимательства

Во всех странах государство содействует и помогает малому бизнесу, но формы и методы государственного регулирования этого сектора различны. Можно выделить два направления регулирования: создание общих условий для функционирования бизнеса вообще и малого бизнеса в частности; содействие и помощь отдельным мелким и средним предприятиям в целях их лучшей адаптации к условиям хозяйствования. Первому направлению в большей мере присущи косвенные методы регулирования (антимонопольное законодательство, налоговая и кредитная политика), второму – прямые методы (оказание финансовой помощи отдельным предприятиям, налоговые льготы определенным группам малого бизнеса и др.).

Для стран с развитой экономикой в настоящее время характерно сокращение прямых методов в пользу косвенных и селективных методов поддержки малого бизнеса, а также перенос их на региональный и местный уровень.

Для развивающихся стран и стран с трансформационной экономикой – формирование благоприятной среды для развития бизнеса, стимулирование массового создания малых предприятий, преобладание прямых методов регулирования.

В России правительство также уделяет большое внимание малому предпринимательству в соответствии с федеральными программами государственной поддержки малого предпринимательства. Всего таких программ было пять, начиная с первой (1994–1995 гг.) и кончая пятой (на 2001 г.). Затем была принята «Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002–2004 гг.)» и «Концепция государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации».

Все программы содержали широкий спектр мероприятий:

- формирование инфраструктуры для малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования финансовых, материальных и информационных ресурсов;

– установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, представления статистической и бухгалтерской отчетности;

– организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого бизнеса и др.

Финансирование этих программ должно было осуществляться не менее чем на 50% из госбюджета, остальное – за счет собственных средств и ресурсов субъектов Российской Федерации. К сожалению, ни одна из программ не была полностью выполнена и не только из-за отсутствия финансовых средств и ресурсов (первая программа была профинансирована из бюджета на десятую часть от запланированного, некоторые программы не получили ничего из бюджета), но и из-за их нереалистичности, декларативности и неконкретности поставленных задач, слишком широкого спектра мероприятий и отсутствия координации мер поддержки, осуществляемых по разным направлениям.

Тем не менее успехи в создании инфраструктуры для малого предпринимательства весьма ощутимы как на федеральном, так и на региональном уровне.

В настоящее время малым предпринимательством занимаются:

- Федеральная антимонопольная служба;
- Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (в 74 регионах есть такие же фонды);
- Фонд содействия предприятиям малых форм в научно-технической сфере и другие фонды;
- Торгово-промышленная палата РФ (145 ТПП в регионах);
- Российская ассоциация развития малого предпринимательства (58 региональных отделений);
- бизнес-школы (более 220);
- технопарки, бизнес-инкубаторы (около 40);
- лизинговые компании (более 320);
- учебно-деловые центры (свыше 50);
- региональные информационно-аналитические центры (более 40).

Во многом изменилось отношение к малому предпринимательству со стороны как высших эшелонов власти, так и населения, осознавших его важность и необходимость для дальнейшего развития экономики страны.

13.5. Перспективы развития малого предпринимательства

Значение малого бизнеса, его роль в экономике и обществе, отношение к нему не оставалось неизменным на протяжении истории. Возьмем для примера наиболее развитую страну – США. После второй мировой войны приоритеты были на стороне крупного бизнеса, и главная формула гласила: «Что хорошо для «Дженерал Моторс», то хорошо и для Америки!» В 70-е годы появилась новая формула: «Малое – прекрасно!», т.е. отдавалась дань малому бизнесу. В Европе эта формула получила практическое осуществление, когда 1983 г. был признан Европейским парламентом годом ремесленных, мелких и средних предприятий.

Конечно, роль малого бизнеса велика, и это невозможно отрицать, но и большой бизнес еще не исчерпал себя и продолжает сохранять свои ведущие позиции в экономике. Поэтому формула, появившаяся в США в 90-х годах «Большое плюс малое» – наиболее соответствует реальному положению вещей.

В перспективе, в XXI в. малый бизнес и в развитых, и в развивающихся странах будет расти, и этому будут способствовать следующие объективные причины.

Во-первых, как известно, наибольшее количество мелких и средних фирм приходится на торговлю и сферу услуг, которые, особенно сфера услуг, динамично развиваются, опережая по многим показателям промышленность. Вместе с их развитием развивается и малый бизнес, размеры которого адекватны данной сфере экономики. В этом отношении перспективы в России огромны, потому что сфера услуг развита у нас крайне слабо.

Во-вторых, многие наиболее сложные отрасли промышленности нуждаются во взаимодействии крупного и малого бизнеса. Дальнейшая специализация производства, уменьшение оптимальных размеров предприятий под влиянием НТП, транснациональный характер современного производства – все это способствует проникновению малого бизнеса в отрасли, которые ранее были для него закрыты, не говоря уже о развитии контрактной и субподрядной систем, создающих вокруг крупного бизнеса конкурентную среду и способствующих его гибкости.

В-третьих, особенно хорошие перспективы у инновационного бизнеса, в котором преобладают небольшие предприятия, имеющие ограниченные ресурсы, но, несмотря на это, а может быть, даже благодаря этой ограниченности, проявляющие чудеса гибкости и мобильности, успешно реализуя многие направления НТП. В противовес известному явлению «экономии на масштабе», характерному для крупного бизнеса и естественных монополий, появилось выражение «экономия на малых масштабах», характерное для малого инновационного бизнеса и связанное с экономией на транзакционных издержках, издержках по передаче и обмену информацией, отсутствием бюрократических структур. Заинтересованность крупного бизнеса в развитии малых инновационных фирм проявляется в его активном участии в рисковом финансировании этого бизнеса. И рисковое предпринимательство, и рисковый капитал будут и в дальнейшем развиваться, потому что в современных условиях решающим фактором развития производства является постоянное обновление ассортимента продукции, а это невозможно без освоения новых технологий и новых товаров.

Переход к рыночной экономике в России невозможен без развития малого предпринимательства, но пока его темпы далеки от желаемых. На Первом Всероссийском съезде представителей малого бизнеса, состоявшемся в Москве в 1996 г., были приняты «Основные направления развития малого предпринимательства в России и его государственной поддержки до 2000 года», в которых предполагалось, что к 2000 г. число малых предприятий достигнет 1,6–2 млн единиц, а число занятых – 27–30 млн чел. (с учетом вторичной занятости). Но даже к 2003 г. этот прогноз оказался осуществлен менее чем наполовину, и в общем числе предприятий доля малых пока составляет 23,5%.

Вместе с тем Россия уже прочно встала на путь цивилизованного развития экономики, высшие эшелоны власти поняли, что малое предпринимательство выполняет свою роль в создании конкурентной среды и насыщении рынка товарами, и принимают законодательные меры для разрушения бюрократических преград на пути к развитию полноценного сектора малого бизнеса.

Список вопросов

1. Каково экономическое и социальное значение малого предпринимательства в современную эпоху?
2. Когда началось возрождение малого предпринимательства в России, какие этапы оно прошло и каково его современное состояние?
3. Может ли малый бизнес существовать без государственной поддержки?
4. Может ли крупный бизнес существовать без малого? А малый без крупного?
5. Каковы перспективы развития малого бизнеса в России и в мире?

Темы докладов

1. Пути и особенности развития малого предпринимательства в России.
2. Сравнительный анализ форм собственности малого предпринимательства в России и в развитых странах.
3. Влияние внешней среды на развитие малого бизнеса в России и в мире.
4. Основные функции малого бизнеса в экономике и обществе.
5. Специфика функций малого бизнеса для стран с переходной экономикой.
6. Крупный и малый бизнес: связи и противоречия.
7. Кредитно-налоговая политика государства в отношении малого бизнеса в развитых странах и в России.
8. Социальное и экономическое значение малого бизнеса.
9. Анализ практики использования программ малого предпринимательства как основной формы реструктуризации занятости.
10. Малый бизнес на международной арене.

РАЗДЕЛ V

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА ТРАНСФОРМАЦИЙ

ГЛАВА 14

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ И РОСТА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Характеристика экономики «реального социализма» как «экономики дефицита» к середине 80-х годов стала едва ли не общепринятой. И дело здесь не только в постепенном распространении идей Я. Корнаи, чья фундаментальная работа «Дефицит» показала закономерности воспроизводства и механизм формирования дефицита в прежней системе. Главной причиной стало совпадение идей этого ученого и его многочисленных отечественных предшественников с практикой, ежедневно и ежечасно доказывавшей, что советская экономика — это именно и прежде всего «экономика дефицита», экономика, в которой главной проблемой были не деньги, а продукция; не вопрос, где достать деньги, а вопрос, где «достать» (не купить, а именно достать) товар.

Ныне ситуация на поверхности явлений изменилась. В центре Москвы, если у вас есть достаточно денег (очень больших денег, на порядок превышающих средние доходы в стране), можно купить почти все, что нужно. Но если вы по-прежнему живете на зарплату (а это удел большинства граждан нашего Отечества) и не в Москве, а в Тмутараканьске... Впрочем, главные проблемы, конечно же, не в этом: трансформационная экономика сохраняет многие из фундаментальных черт «экономики дефицита», в частности, несбалансированность. Почему и как? Давайте разбираться.

14.1. «Экономика дефицита»

Нам менее всего хотелось бы в этом разделе заниматься пересказом основных идей Я. Корнаи и его последователей: у заинтересованного читателя есть возможность с ними ознакомиться¹. В то же время описать механизм образования дефицита в прежней экономике, не прибегая к идеям этого ученого, трудно, да и не рационально. У авторов остается единственный путь: критического использования ряда положений с существенно большим акцентом, чем у венгерского коллеги, на противоречия отношений воспроизводства «реального социализма». Дело в том, что советская экономика воспроизводила не только дефицит, но и диспропорциональный рост, порождая не только очереди в магазинах, низкое качество потребительских товаров и незавершенное строительство, но и высочайшие темпы индустриализации, развитие передовой аэрокосмической промышленности, невиданный скачок от массовой безграмотности к одному из высочайших в мире уровней культуры, образования, науки.

Как же была «устроена» система отношений воспроизводства, продуцировавшая, сохранявшая и до определенного предела даже развивавшая столь глубокие противоречия?

В качестве исходного пункта для анализа возьмем эмпирически очевидный феномен: диспропорциональный рост экономики. Поскольку этот феномен сохраняется (в 1991–1997 гг. с точностью до наоборот: в виде диспропорционального спада), будет весьма полезно чуть подробнее охарактеризовать его слагаемые.

Уже сам термин указывает на то, что рост в этих условиях осуществляется неравномерно и сопряжен с сохранением (а в ряде случаев и увеличением) диспропорций в экономике. Какие именно диспропорции были наиболее характерны для нашего прошлого? Прежде всего крайне переутяжеленная структура экономики. Первое подразделение (производство средств производства) было развито в гораздо большей степени и росло быстрее, чем второе (производство предметов потребления); промышленность развивалась гораздо быстрее, чем сельское хозяйство; нарастали диспропорции в самом АПК;

¹ См.: Корнаи Я. Дефицит. – М., 1990.

отрасли, обеспечивавшие реализацию престижных для бюрократии целей (ВПК, гигантские стройки и т.д.), развивались гораздо быстрее, чем отрасли, ориентированные на «простого человека» (потребительский сектор, сфера услуг).

Весьма существенным было наличие не только межотраслевых, но и региональных диспропорций. Фактически внутри стран бывшей МСС существовало своеобразное разделение на «развитые» и «развивающиеся» регионы (республики). Контрасты между ними, пожалуй, были не столь разительны, как разрыв между Швецией и Сомали, но весьма существенны. Кроме того, эти противоречия в уровне развития регионов были крайне своеобразны: они «задавались» структурой корпоративно-бюрократической власти. Например, принадлежность города или поселка к ВПК делала его более развитым, чем находящегося в объективно более благоприятных условиях соседей, сориентированных на легкую промышленность. В результате в ряде случаев расположенные в одном районе поселки или города одной области качественно различались по уровню развития технологий, благосостоянию, производственной и социальной инфраструктуре.

Наконец, эта диспропорциональная экономика обладала весьма противоречивой динамикой. Отдельные отрасли и регионы развивались крайне неравномерно, что усугубляло имевшиеся диспропорции.

Об этих противоречиях прошлого можно было бы и забыть, если бы не маленькая «деталь», упомянутая выше: практически все эти диспропорции сохраняются в современной экономике, при этом существенно изменяясь, но не преодолеваясь.

И все же главной проблемой предшествующего диспропорционального роста был упомянутый выше перманентный дефицит. Нехватка товаров народного потребления и сырья, инвестиций и жилья, оборудования и качественных услуг. Трудно было найти такой вид продукции, который не являлся бы в тот или иной период дефицитным: исчезало то мыло, то мясо, то туалетная бумага, то все это одновременно. Почему?

Прежде чем начать раскручивать цепочку причинно-следственных связей, нам необходимо ввести понятие *дефицита*. Простейшая традиционная характеристика крайне проста: нехватка товаров или услуг по отношению к платежеспособному спросу. Однако эту характеристику можно и должно уточнить. В самом деле, платежеспособный

спрос – одна из возможных социально-экономических форм выражения потребностей в обществе. От того что у человека нет достаточно денег, чтобы купить своему ребенку фрукты, его потребность качественно и вкусно накормить свое чадо не исчезает. Она перестает существовать лишь для рыночной экономики, но сохраняется как общечеловеческая, если так можно высказаться, абсолютная потребность. В то же время в экономике существуют и другие формы общественного выражения потребностей: например, нормы или (если вспомнить о нашем недавнем прошлом) директивные плановые задания, «фонды» (выделенные центром ресурсы).

Нехватка ресурсов по отношению к общественным нормам (например, минимальной «потребительской корзине»), по-видимому, также может быть квалифицирована как дефицит. Следовательно, в обобщенном виде *дефицит может быть определен как нехватка какого-либо ресурса по отношению к социально-экономической потребности (в частности, платежеспособному спросу).*

Это уточнение весьма значимо для понимания природы дефицита в экономике «реального социализма», где платежеспособный спрос играл (особенно в первом подразделении) роль менее значимую, чем бюрократические нормы («фондирование»). Так чем же порождалась всеобщая нехватка ресурсов одновременно с диспропорциональным ростом в прежней системе?

Достаточно очевидно, что иным выражением всеобщего дефицита является противоречивое сочетание *жестких ресурсных ограничений* и *«мягких» ограничений по спросу*. «Экономика дефицита» легко «проглатывала» практически любые товары в неограниченных количествах и подчас весьма низкого качества, но в то же время она постоянно сталкивалась с недостатком ресурсов. В этих условиях производство выступало как своего рода «экономический пылесос», который втягивал в оборот все большее и большее количество сырья, материалов, оборудования, рабочей силы. Такую систему часто называли «*экономикой подсоса*», и это определение весьма точно отображает суть предшествующих механизмов воспроизводства.

Прямым следствием «экономики подсоса» были постоянное *перенакопление сверхнормативных запасов* и их непрерывный рост при параллельном существовании *инвестиционного голода*. Первое было связано со стремлением хозяйственных звеньев обезопасить себя на

случай перебоев с поставками сырья и комплектующих материалов или накопить их для подстраховки на будущее, когда «фонды» (нормативы снабжения, спускаемые «сверху») могут быть сокращены. Инвестиционный голод порождался тягой к бесконечному расширению производства, неизбежной в условиях отсутствия жестких ограничений по спросу.

Однако причины всеобщего дефицита кроются в сущности экономики прошлого. К числу таких принципиальных черт относятся следующие.

Во-первых, экономика «реального социализма» (если абстрагироваться на время от «теневого» сектора) включала лишь *формальные товарно-денежные отношения*, где фактически отсутствовали свободная конкуренция, влияние спроса и предложения на формирование пропорций и аллокацию ресурсов, обособленность товаропроизводителей и иные фундаментальные черты рынка, обуславливающие жесткость так называемых «бюджетных ограничений» (самофинансирование) и ограничений по спросу. Тем самым в прошлом существовала возможность формирования иных типов ограничений, чем в рыночной экономике, где (если исходить из модели «свободного рынка») недостаток товаров по отношению к платежеспособному спросу попросту невозможен: цена на продукцию будет автоматически повышаться до тех пор, пока спрос не совпадет с предложением.

Во-вторых, эта абстрактная возможность возникновения дефицита превращалась в конкретную в той мере, в какой отсутствие рынка в экономике «реального социализма» дополнялось присутствием бюрократического централизованного планирования и государственно-корпоративной организацией экономики. Первое с неизбежностью вызывало такой феномен, как *патернализм и иждивенчество*, порождавшие ситуацию «*мягких бюджетных ограничений*» и ориентацию на «подсос» ресурсов и инвестиций из центра. Второе задавало внешние корпоративно-бюрократические цели воспроизводства, а именно — *стремление к экстенсивному росту* и расширению сферы влияния государства или составляющих его корпоративных структур («ведомств»). Соединение этих двух моментов дает, казалось бы, достаточное объяснение возникновению вполне реальных возможностей для всеобщего распространения механизма «подсоса» ресурсов.

Однако, *в-третьих*, этого недостаточно для того, чтобы понять реальные противоречия нашего прошлого, где существовал не только дефицит большинства товаров и услуг, но и относительное «перепроизводство» (по отношению к реальному экономическому потенциалу страны) ученых и инженеров, общедоступных школ и вузов, работников культуры и искусства... Кроме того, в априорную схему «экономики дефицита» плохо вписываются характерные для нашего прошлого *качественные прорывы в ряде областей НТП*, массовый энтузиазм и многое другое. Эти черты, конечно же, «вписываются» в нерыночную схему функционирования нашей экономики, но требуют для своего объяснения привлечения дополнительных черт, а именно наличия элементов «мутантного социализма», антагонистически, но неразрывно единых с господствовавшей бюрократической системой.

Наконец, *в-четвертых*, конкретная возможность соединения всеобщего дефицита с качественными (но диспропорциональными) скачками в отдельных областях экономики и НТП превращается в действительность, если мы еще более конкретизируем характеристику экономических отношений прошлого. Для этого нам придется вспомнить, что для них были характерны не только бюрократический централизм и всеобщий энтузиазм, но и имманентные для этой неорганической системы механизмы саморазложения. Важнейшие среди них – *монополизм и корпоративное обособление ее отдельных частей* (ведомственность, местничество и т.п.).

Именно они превращали возможность дефицита во всеобщую несбалансированность, подрывая даже те узкие возможности централизованного поддержания пропорциональности, которые присущи бюрократической командной экономике. Возникновение этих диспропорций приводило к слому и без того беременного дефицитом бюрократического нормирования ресурсов и пусть «мягких», но существующих бюджетных ограничений. На место хоть как-то сбалансированных централизованных заданий по поставкам продукции и ресурсов, ценам и т.п. в саморазлагающейся экономике «реального социализма» постепенно приходили феномены «*плановой сделки*» и «*псевдоадминистративных цен*», *ведомственного сепаратизма и местничества, блата и коррупции*.

В результате система теряла даже внешние, бюрократические ограничения, мультиплицируя не только дефицит, но и общую несбалансированность и диспропорциональность в экономике. Тот же процесс саморазложения привел к все большему торможению и подавлению ростков социализма и, как следствие, отторжению тех механизмов ускоренного роста отдельных сфер экономики и культуры, которые были характерны для прошлого. В экономике остались лишь корпоративно-бюрократические мотивы роста, ведущие к ее милитаризации и бесконечным «стройкам века».

Описанные выше черты формирования «экономики дефицита» принципиально важны, поскольку большая часть фундаментальных причин, вызывавших диспропорциональность в экономике прошлого, сохраняется и поныне. Среди них прежде всего бюрократически-корпоративная организация экономики, которая за годы «реформ» «впитала» в себя рыночные начала, но мало изменилась по существу. Последние позволили снять видимость дефицита: «либерализованные» цены обеспечили формальное совпадение спроса и предложения, «отбросив», как экономически незначимые, реальные потребности широких слоев населения в качественных товарах народного потребления и услугах, промышленности – в оборудовании, сельского хозяйства – в технике и удобрениях, науки – в инвестициях и т.п.

Преодоление дефицита товаров по отношению к платежеспособному спросу было осуществлено за счет усугубления технико-производственной несбалансированности экономики, огромного экономического спада и социального кризиса, т.е. это преодоление было формальным, что типично для всех административно-бюрократических реформ (напомним, бюрократизм по определению есть господство формы над содержанием).

Но не будем увлекаться настоящим, не завершив характеристики причинно-следственных связей воспроизводства несбалансированного роста и «экономики дефицита» в нашем недавнем прошлом.

Описанные выше возможность и необходимость дефицита (в частности, постоянного «подсоса» ресурсов и инвестиционного голода), порождаемые противоречиями корпоративно-бюрократической системы, вызвали ряд весьма важных следствий.

Начнем с феноменов *распыления капиталовложений* и роста незавершенного строительства. Оба механизма были напрямую связа-

ны с обстановкой инвестиционного голода и господством формально-корпоративных целей бюрократии в экономике. В этих условиях (при, напомним, отсутствии жестких бюджетных ограничений и в обстановке ослабления централизованного контроля) главная задача каждого чиновника, стремящегося к расширению сферы своего влияния, была – обосновать начало все новых и новых строек, не обеспеченных ни ресурсами, ни финансами. Государство, потратив часть своих средств, «ввязавшись» в строительство, в дальнейшем оказывалось вынуждено тянуть его до бесконечности.

Во многом сходным образом можно обосновать и тенденцию к *снижению качества товаров*. Последнее весьма легко объясняется «нетребовательностью» рынка, на котором спрос постоянно превышает предложение: какой бы товар ни предложили покупателю, он его был вынужден купить, ибо другого просто не было. В этих условиях качественные товары приобретали характер «дефицита в квадрате», замещая в ряде случаев деньги и выступая в качестве наиболее ликвидных ресурсов.

Особенно негативно этот тип воспроизводства сказывался на потребительском рынке, находившемся максимально далеко от действительных интересов бюрократии (хотя формально лозунг «все во имя человека, все для блага человека» был одним из основных для эпохи «социализма»). Перманентный дефицит остро и постоянно необходимых потребительских благ и перманентно ухудшающееся их качество были бичом стран МСС. Относительными антитезами обоим процессам были лишь спорадические всплески патерналистской «заботы» со стороны бюрократии (например, в СССР массовые закупки на Западе ширпотреба на нефтедоллары) и попытки развития реальных товарно-денежных отношений (главным образом в странах ЦВЕ).

В немалой степени именно вокруг этих сфер сформировался тот «теневой» бизнес и та коррумпированная номенклатура, которые стали основными движущими силами развития трансформационной экономики по пути «мутантного капитализма», с присущей этой модели «врожденной» (мы только что показали, как именно она рождалась) тягой к спекуляции и коррупции.

Не менее легко объяснимо и типичное для «экономики дефицита» *отсутствие внутренних для предприятий стимулов к внедрению достижений НТП и перевооружению производства*. Простой коли-

чественный рост в полной мере обеспечивал цели бюрократии, а потребитель, замордованный дефицитом, легко проглатывал отсталую продукцию.

Впрочем, и низкое качество продукции, и отторжение НТП были характерны не для всех сфер: там, где господствующая элита сталкивалась с реальной конкуренцией, она была вынуждена заботиться и о качестве, и об НТП. Достаточно понятно, что едва ли не единственной сферой, где такая конкуренция возникала, было производство вооружения и обеспечение безопасности государства. Как следствие этого процесса, до сих пор трансформационная экономика стоит перед дилеммой: или демилитаризация экономики, или потеря высоких технологий, в большинстве своем сконцентрированных в ВПК.

В конечном итоге в условиях «реального социализма» складывался в качестве господствующего экстенсивный тип воспроизводства. Его основными чертами были описанные выше феномены «подсоса» ресурсов, инвестиционного голода (а также сопровождающих его процессов распыления капиталовложений и незавершенного строительства), снижения качества продукции, безразличия к инновациям и т. п.

В то же время ростки социализма (и, в частности, «энтузиазм», точнее элементы ассоциированного социально-экономического творчества масс) создавали внутренние стимулы для иного типа воспроизводства, где в массовых масштабах (но при этом крайне неравномерно во времени и в пространстве) осуществлялись «прорывы» в тех или иных областях к интенсивному типу развития экономики. Примерами последних могут быть массовая ликвидация неграмотности в СССР 20-х – 30-х годов, резко повысившая качество совокупной рабочей силы; прогресс науки и искусства (особенно в 50-е – начале 60-х годов); уже упомянутые «прорывы» в области аэрокосмических технологий, микробиологии, ядерной физики и многие другие примеры «рывков» к постиндустриальному обществу в условиях в целом экстенсивно развивавшегося индустриального производства. Хотя и в области индустриализации и развития этого типа производства «энтузиазм» в весьма противоречивой смеси с бюрократическими амбициями приводил к неравномерному, но ускоренному росту, соединяющему в себе элементы и экстенсивного, и интенсивного типов воспроизводства («великие стройки» первых пятилеток, освоение Сибири в 60-х годах, целина и т.п.).

Противоречивое сочетание «экономики дефицита» с присущим ей в качестве господствующего экстенсивным типом воспроизводства – на одном полюсе; с элементами ускоренного, но неравномерного интенсивного развития, порождаемого ростками ассоциированного социального творчества, – на другом, составляет едва ли не важнейшее противоречие воспроизводственного процесса в нашем прошлом. Именно оно в конечном итоге вызывало тот диспропорциональный рост, который мы зафиксировали выше как эмпирически данный феномен, а сейчас теоретически вывели, пройдя по кругу анализа причин и следствий формирования дефицита и ростков интенсивного развития в условиях «реального социализма».

Трансформационная экономика, по видимости, существенно отличается от прежней системы: нет ни дефицита, ни постоянного роста. Но так ли уж отличны сущностные черты воспроизводства?

14.2. Трансформационная экономика: причины диспропорционального спада и перспективы роста

В исследовании воспроизводственных процессов отечественной экономики мы можем поступить так же, как и в случае с анализом «экономики дефицита», а именно, начать с характеристики эмпирически очевидного феномена диспропорционального спада, характерного для экономики России в 1991–1997 гг., а затем перейти к анализу наметившихся тенденций роста. Каковы же механизмы этого диспропорционального спада?

На первый взгляд, главным его фактором является отсутствие у предприятий достаточных ликвидных ресурсов. Нет средств для обновления фондов, инвестиций в качественное перевооружение производства, закупки сырья. Причем характерно, что не хватает именно ликвидных ресурсов, а не просто денег: в условиях перманентной инфляции и нестабильности внутренних валют «национальные» деньги далеко не всегда и не во всех странах с трансформационной экономикой являются ликвидным ресурсом.

Заметим: для трансформационной экономики характерен именно дефицит ликвидных ресурсов, а не просто «нормальный» поиск

денег, типичный для рыночной экономики, когда их не хватает подавляющему большинству контрагентов для нормального воспроизводства; ликвидных ресурсов не хватает по отношению к общественной экономической потребности в нормальном воспроизводстве. В экономике есть сырье, оборудование, рабочая сила, но... процесс воспроизводства, что называется, «не идет». В чем же дело?

На первый взгляд, все можно объяснить сокращением совокупного спроса (если учесть структуру последнего, то это объяснение будет весьма близко к истине). Но вот вопрос: почему в результате позитивных (как это принято считать) рыночных реформ и ухода от экономики, где главным бичом была нехватка товаров, в стране столь резко сократилась емкость рынка? Потому что сократилось производство и упали реальные доходы населения? Это объяснение столь же правильно, сколь тавтологично. Так в чем же дело?

Прежде чем искать сущностное объяснение этой ситуации, мы хотели бы зафиксировать некоторые *следствия ситуации дефицита ликвидных ресурсов и свертывания совокупного спроса*.

Во-первых, в экономике образовались значительные новые диспропорции технико-производственного характера: неполная загрузка производственных мощностей и, в частности, простой оборудования (до 50%), неполное использование рабочей силы (двух-трехдневная рабочая неделя, принудительные отпуска и т.п.), уменьшение доли накопления в ВВП, что повлекло за собой свертывание инвестиций, лавинообразно нарастающее старение основных фондов (капитала) и т.п.

Во-вторых, для трансформационной экономики России типичны взаимные неплатежи и долги предприятий. В результате до трети промышленных и сельскохозяйственных предприятий в России превратились в потенциальных банкротов. Вот только один из примеров «замкнутого круга» взаимных долгов. Огромное производственное объединение «Ростсельмаш» в начале реформ оказалось абсолютно неплатежеспособным. Казалось бы, решение должно быть простым: банкротство. Но в чем причины этой катастрофы? Прежде всего в отсутствии спроса на сельскохозяйственную технику со стороны аграриев, что, в свою очередь, объясняется странным с точки зрения стандартов рыночной экономики, но типичным для экономики России феноменом неплатежей за уже поставленную сельскохозяйствен-

ную продукцию. Кто не выплатил деньги? Главным образом – государство. Почему? Вследствие дефицита бюджета, образовавшегося, в частности, вследствие недоплаты налогов, что явилось результатом свертывания производства, причиной которого является дефицит ликвидных ресурсов и прежде всего кризис неплатежей... Круг замкнулся.

В-третьих, и об этом уже шла речь выше, следствием названных выше процессов был дефицит бюджета. Как результат этого в трансформационной экономике усиливался ряд процессов, интенсифицирующих диспропорциональный спад.

В частности, сворачивались социальные программы, что резко сужало и без того падающий конечный спрос на товары народного потребления, услуги, ресурсы для культуры, науки, образования, медицины, рекреации и т.д.; сокращались централизованные инвестиции, что влекло за собой катастрофический спад в отраслях с высокими технологиями и невозможность реализации программ структурной перестройки экономики или крайне узкие возможности их реализации и многое другое.

Каковы же *причины* этого «замкнутого круга», *порождающего «дефицит наоборот» (нехватку ликвидных ресурсов по отношению к производственным мощностям)?*

Ответ будет достаточно очевидным: они кроются в сущностных чертах трансформационной экономики, развивающейся по модели «мутантного капитализма». Этот тезис, однако, требует доказательства. Давайте попробуем развернуть такое обоснование.

Экономика «мутантного капитализма» (во всяком случае, ее отечественная модель) начала реализовываться в полной мере с момента перехода к «шоковой терапии» и, в частности, с либерализации цен. Что могло произойти в «экономике дефицита», где оказались «отпущены» цены? Очень просто: огромная инфляция вместе со стихийной переструктуризацией экономики, усугубляющей ее диспропорции: спад более чем на 50% в обрабатывающей и легкой промышленности, сельском хозяйстве, социально-культурных отраслях при относительно низком (5–10%) сокращении производства в топливно-энергетическом секторе и гигантском росте транзакционного сектора и соответствующих издержек. Почему? Да потому, что эксмонеполии в условиях либерализации цен получили возможность

раскрутить маховик инфляции издержек (другие причины инфляции мы рассмотрим в главах 16 и 17), а огромные диспропорции экономики «реального социализма» и еще большие диспропорции между издержками «у нас» и «у них» сделали наиболее выгодными сферами деловой активности спекуляцию и экспорт ресурсов.

В свою очередь, попытки «подавить» инфляцию при помощи монетаристских методов там, где господствует не свободный рынок, а корпоративно-монополистическая организация экономики и сохраняются пережитки бюрократического централизованного регулирования, вызвали своеобразный «полуподпольный» саботаж рестрикционных мер: ответом на попытки сокращения денежной массы стал рост взаимных долгов предприятий, бартера, дефицит госбюджета и т.д. Сокращение реальной массы денег в обращении привело к росту дефицита ликвидных ресурсов и «долларизации» экономики, т.е. к еще большему дефициту ликвидности для большей части отечественной промышленности и сельского хозяйства.

Итак, попытки преобразования «экономики дефицита» путем административно-бюрократического («шоковая терапия», осуществляемая бюрократическим государством при помощи волевых методов и без содержательных изменений в производстве и качественного изменения институтов) введения рынка не могли не вызвать смены формы этой несбалансированной хозяйственной системы при сохранении ее важнейших сущностных противоречий. Сменив бюрократический, формальный план на его внешнюю (зеркальную) противоположность – бюрократически вводимый рынок, мы получили и зеркальную формальную противоположность «экономике дефицита»: *дефицит ликвидных ресурсов вместо дефицита товаров в условиях общей несбалансированности экономики.*

А теперь давайте постараемся «раскрутить» обратную связь: от сущности трансформационной экономики к специфическим для нее проявлениям несбалансированности.

Начнем с того, что господство в трансформационной экономике корпоративно-монополистического рынка вызывает к жизни такой феномен, как *монопольное давление на потребителя* и в целом на монополизированный сектор. Прямым следствием этого стало, в частности, гораздо более быстрое, чем падение экономических индикаторов в среднем, сокращение реальной заработной платы (что было

особенно характерно для начального периода «шоковой терапии»), усугубляющее общую тенденцию свертывания внутреннего рынка и экономического спада при углублении внутренних диспропорций.

Накладываясь на сохраняющиеся макроэкономические диспропорции и усугубляя их, монопольно-корпоративная организация рынка привела к упадку обрабатывающей промышленности (в особенности производства инвестиционных товаров), что неизбежно выразилось в уже зафиксированном нами как эмпирическом *феномене деиндустриализации экономики*.

Казалось бы, этому должен был противостоять процесс монопольного подчинения рынка крупнейшими промышленными предприятиями, которые вследствие своего привилегированного положения могли бы предотвратить свой кризис (кстати, отчасти этот фактор стал «работать» позднее, когда после 1998 г. в России начался диспропорциональный рост). Однако большая часть отечественной индустрии была приспособлена (в том числе технологически) исключительно к работе на государственный рынок, прежде всего – оборонной продукции, но эти возможности оказались заблокированы резким *сокращением бюджета*, что, в свою очередь, явилось следствием политики приватизации и формальных монетаристских экспериментов, призванных перевести за считанные месяцы огосударствленную высокомонополизированную экономику на рельсы частной собственности и свободного рынка.

В результате в экономике «дефицита наоборот» *выжили преимущественно транзакционный и сырьевой сектора*, где сложились формальные и неформальные корпоративные монополистические объединения. Немонополизированные же сектора (в частности, потребительских товаров) и большая часть индустрии оказались в состоянии кризиса, поскольку ликвидные ресурсы для них были заблокированы, с одной стороны, слабостью госбюджета, с другой (и это особенно важно) – объективной невозможностью прорваться на корпоративно организованный и бюрократически регулируемый в интересах отдельных «кланов» рынок финансов.

Резкий спад в индустрии одновременно с дефицитом ликвидных ресурсов не мог не привести, как следствие, к *кризису в инвестиционной сфере*. В результате «реформ» страна оказалась на дне инвестиционной ямы.

Наконец, уже зафиксированным следствием названной сущности рынка в трансформационной экономике стала *инфляция*, временами приближавшаяся по своим темпам к гиперинфляции. Вместе со спадом она привела к господству стагфляционной модели экономической жизни, а перманентный «дефицит наоборот» привел к постепенному сползанию российской экономики на дно ямы, где нас подстерегала так называемая «стагфляционная ловушка».

Последняя воспроизвела еще один *замкнутый круг*: для преодоления спада в экономике, как известно, нужны свободные инвестиционные ресурсы. В условиях огромного дефицита ликвидности эти ресурсы могут появиться только за счет инфляции (в том числе кредитной). Однако инфляция спроса в условиях монополизированного рынка тут же спровоцирует новый виток инфляции издержек, а бюрократический характер государства не позволит удержать первоначально инспирированную инфляцию в заданных рамках. В результате темпы инфляции окажутся гораздо выше запланированных, что, в свою очередь, приведет к резкому обесценению инвестиционных ресурсов, что подорвет потенциал роста, создаваемый инфляционным финансированием. Одновременно инфляция приведет к сокращению реальных доходов бюджета и росту его дефицита, провоцирующему эмиссию, а значит, дальнейшую раскрутку спирали инфляции...

Не менее опасен и обратный «замкнутый круг»: попытки бороться с инфляцией за счет резкого сокращения государственного финансирования, отказа от «списания» взаимных долгов предприятий и широкомасштабного перехода к практике массовых банкротств неизбежно вызовут резкое сокращение производства. Последнее приведет к сокращению объема внутреннего рынка (причем в размерах, гораздо больших, чем производственный спад, вследствие диспропорциональности и монополистической организации рынка, ибо монополии на ограничение спроса реагируют не снижением цен, а еще большим сокращением производства) и нарастанию дисбаланса между массой товаров и денег. В том же направлении «работало» и сокращение (вследствие падения производства) доходов бюджета, провоцирующее рост его дефицита и инфляции спроса для поддержания расходной части бюджета.

И в том, и в другом случае спад провоцирует рост инфляции. Попытки же предотвратить новый виток инфляции за счет сокращения

денежной массы и расходов из бюджета вызовут лишь новый производственный спад, безработицу, падение реальных доходов и социальных выплат из бюджета...

Итак, «стагфляционная ловушка» является закономерной чертой экономики с «дефицитом наоборот». Если же к феномену стагфляции добавить сохранение прежней и нарастание новой несбалансированности (последнее неизбежно в условиях инвестиционного кризиса, прогрессирующей деиндустриализации и роста транзакционного сектора), то мы получим результат, в точности совпадающий по своим характеристикам с исходным (являющимся эмпирически достоверным) пунктом нашего анализа: диспропорциональный спад как исходную черту воспроизводства в отечественной экономике.

Такой вывод является подтверждением правомерности нашего анализа, выделившего фундаментальные причины этого положения (бюрократическое, формальное введение рынка и приватизация в условиях корпоративно-монополистической и диспропорциональной экономики, «экономики дефицита») и показавшего, как эти причины вызывают эмпирически очевидные следствия (диспропорциональный спад).

Вопросом, однако, является наличие иного типа воспроизводства в странах с трансформационной экономикой. Наиболее яркими альтернативами могут быть примеры Польши и КНР. В первом случае инфляция и спад были гораздо менее глубокими, несмотря на внешнее сходие с Россией реформы, во втором – вообще имеет место постоянный рост экономики в условиях пусть иных, но в общем и целом рыночных реформ.

Объяснение этих закономерностей может быть достаточно тавтологично. Так, менее глубокий и более короткий спад и умеренная инфляция в Польше объясняются, во-первых, меньшей глубиной противоречий предшествующей системы в этом регионе (большая насыщенность и меньшая дефицитность рынка, более близкая к мировой структура издержек и цен, большая открытость экономики и т.п.), во-вторых, большей продуманностью реформ и, в-третьих, значительной (в десятки миллиардов долларов) помощью Запада. Говоря образно, в этом регионе осуществлялся переход от более цивилизованного «социализма» к более цивилизованному «капитализму» и более цивилизованными методами. Но даже этот переход вряд ли можно

считать до конца успешным. Польша заплатила немалую цену за «реформы», потеряв за эти годы не менее трети своего производственного потенциала и доходов населения (если принять во внимание не только прямой спад, но и потенциальные потери от отсутствия «стандартного» роста).

В Китае же ситуация оказалась вообще качественно иной. Страна выбрала путь рыночно-бюрократического «социализма», отказавшись от модели «шоковой терапии» и осуществляя постепенную трансформацию прежней системы в бюрократически регулируемую рыночную (но во многом остающуюся огосударствленной) смешанную экономику, открытую для мирового рынка. Совпав в историческом времени с традиционным для стран этого региона периодом «отверточной индустриализации», этот курс оказался достаточно плодотворен для экономического роста именно в силу того, что был крайне далек от модели «бюрократического шока», предпринятой в России.

Так что примеры и Польши, и Китая скорее подтверждают, чем опровергают тезис о том, что попытки ускоренного и формального внедрения рынка и частной собственности в условиях «экономики дефицита» не приводят ни к чему иному, кроме диспропорционального спада.

Что же касается *экономического роста, начавшегося в России в 1999 г.*, то он связан как с позитивной конъюнктурой мирового рынка (резкий рост цен на нефть), так и с частичным преодолением, снятием тех причин, которые вызывали замкнутый круг спада. В частности, в период руководства экономикой премьер-министром Е. Примаковым была несколько стабилизирована институциональная система и начато активное государственное регулирование не по либеральным рецептам (например, введена обязательная продажа валютной выручки экспортерами и началась осторожная финансовая экспансия). Кроме того, кризис финансово-посреднического сектора, неслучайно совпавший со становлением и упрочнением ФПП, обусловил то, что эти относительно крупные (для России – огромные) хозяйственные системы частично переориентировали свою активность в сторону реального сектора (см. гл. 12).

И все же проведенный выше анализ оказывается во многом незаконченным, даже если оставаться на уровне теоретической (и в этом смысле – абстрактной) характеристики воспроизводственных процес-

сов, ибо он де-факто был проведен без обращения к исследованию взаимосвязи макроэкономических и социально-экономических процессов (в частности, процессов реформирования собственности, о чем мы лишь мельком упоминали выше). Между тем без такого анализа характеристика механизма воспроизводства в трансформационной экономике будет однозначно не полной.

14.3. Экономический кризис и «номенклатурная приватизация»: причины экономического кризиса первого этапа трансформации

Этот параграф призван подытожить проведенный выше анализ социально-экономических отношений нашего общества, замкнув круг взаимосвязей между моделью преобразования отношений собственности в нашем Отечестве («номенклатурная приватизация»), в которых результируется вся система производственных отношений трансформационной экономики, и моделью воспроизводства, в частности – экономическим, институциональным и социально-политическим кризисом.

Достаточно логичным в данном случае представляется проследживание двух типов взаимозависимости: кризис как предпосылка для создания максимально выгодных условий осуществления «номенклатурной приватизации» и обратная связь – реализованная в России модель приватизации как акселератор социально-экономического кризиса.

Исходным пунктом для обоснования первой взаимозависимости может стать фиксация тех технико-производственных диспропорций, которые сложились в отечественной экономике еще в условиях «реального социализма» и были усугублены спадом экономики, а также развалом экономического пространства бывшего СССР. То, что в этих условиях *максимально выгодной сферой вложения капитала стала посредническая деятельность*, обосновать достаточно просто, если здесь вообще требуется какое-либо обоснование. По мере исчерпания наиболее поверхностных ресурсов для такого рода трансакций (прежде всего в области спекуляции ширпотребом) и образования

крупных корпораций, все более монополизирующих финансовые спекуляции, постепенно наиболее выгодной сферой для таких операций стали сделки с недвижимостью и бывшей государственной собственностью, цены на которую отличались и отличаются удивительной диспропорциональностью, отражающей общие диспропорции в экономике.

Итак, *диспропорциональная кризисная экономика делает крайне выгодной сферу финансов, операций с недвижимостью и бывшей государственной собственностью*, т.е. именно ту модель преобразования отношений собственности, где полустихийно-полукриминально осуществлялось перераспределение ваучеров и акций бывших госпредприятий. Возможность создания только открытых акционерных обществ на базе бывших госпредприятий и фактическая невозможность для трудовых коллективов проконтролировать движение акций и собственности, концентрация основного «пучка» прав собственности в руках бюрократических институтов (госкомитетов по имуществу) и идея ускоренного осуществления приватизации без какого-либо серьезного ее обоснования для конкретных объектов – все это именно та модель изменения прав собственности, которая адекватна задаче развития спекуляции имуществом. Чем глубже кризис и диспропорции, тем выгоднее спекуляция собственностью, тем выгоднее была данная модель приватизации (естественно, только для тех, кто ее осуществляет).

Еще более усилили эту связь процессы *либерализации цен и инфляции*. Последний процесс, развиваясь в обстановке диспропорционального спада, шел, естественно, неравномерно. Наиболее быстрыми темпами росли цены в сфере трансакций с Западом. В то же время бывшая госсобственность (а это прежде всего промышленные здания и оборудование) обесценивалась фантастическими темпами.

Либерализация цен, спровоцировавшая эту неравномерную инфляцию, и общая обстановка кризиса привели, следовательно, к тому, что бизнесмены, осуществлявшие на протяжении этих лет преимущественно трансакционные сделки (занимавшиеся спекуляцией) и накопившие за это время свободные капиталы, получили через 2–3 года идеальные возможности для скупки госсобственности. Последняя относительно обесценилась, создавшие ее работники за два года депрессии и спада уровня жизни окончательно лишились накопле-

ний, а новая буржуазия, пройдя через период ускоренной аккумуляции и концентрации капитала, сосредоточила в своих руках достаточные ликвидные ресурсы.

Еще одним шагом, превращающим госпредприятия в идеальный объект для приватизации, стали меры, вызывающие не только инфляцию, но и общий *экономический спад, деиндустриализацию и, как следствие, резкое снижение эффективности* производственной деятельности. *«Стагфляционная ловушка» оказалась на удивление выгодна с точки зрения создания идеальных условий для экспроприации или скупки по дешевке бывших госпредприятий.* Этому процессу немало способствовала и кредитно-финансовая политика, приводившая к росту взаимных долгов предприятий и снижению их кредитоспособности.

В результате бывшие госпредприятия (особенно в сфере индустрии) оказались минимально рентабельной, а точнее, почти повсеместно убыточной, частью экономики. Вкладывать средства в эту сферу не стал никто, кроме лиц, намеревавшихся в перспективе получить контроль над ядром отечественной экономики и имеющих для этого достаточные средства. Все это немало способствовало нарастанию контроля над разоряющейся индустрией со стороны выросшего и вступившего в стадию концентрации частного капитала, а также той части номенклатуры, кто вовремя успел совершить обмен своей прежней политической власти на ликвидные ресурсы, капитал.

В результате эти три слагаемых экономического кризиса обеспечивали максимально выгодные условия для осуществления «номенклатурной приватизации».

Не менее впечатляющая и связь институционального кризиса с выбранной в России моделью приватизации. Сопровождающая (а отчасти и порождающая) нынешний экономический кризис *диффузия институтов и правовой базы хозяйственной жизни оказывается самым непосредственным образом взаимосвязана как с перечисленными выше слагаемыми кризиса экономики, так и с решением задачи создания максимально благоприятных условий для осуществления «номенклатурной приватизации».* Обстановка постоянной смены «правил» приватизации, лихорадка в легитимной и нормативной базе ее осуществления, слабость и коррумпированность структур, ответственных за ее проведение, наконец, крайне низкий уро-

вень специфицированности прав собственности – все это создало почти идеальную атмосферу для расхищения госсобственности. Сопровождающее и усугубляющее процесс обесценения и экспроприации бывшего государственного имущества расхищение госсобственности является достойной точкой в картине прямой взаимосвязи глобального кризиса и «номенклатурной приватизации» в отечественной экономике.

Впрочем, есть еще один аспект этой проблемы – социально-политический. Формально он выходит за рамки нашего анализа, но содержательно весьма важен. Дело в том, что развернувшийся в трансформационной экономике глобальный социально-экономический кризис привел, помимо прочего, к массовой люмпенизации населения (последнее следует понимать не столько как всеобщую нищету, хотя от четверти до трети населения России находится за чертой бедности, сколько как утерю способности социальных групп и классов к самоорганизации, выражению и защите своих интересов). Так, *«шоковая терапия», наложившись на предшествующий рост конформизма и социальной пассивности* (а они были закономерным продуктом эпохи «застоя»), *вызвала не социальный протест против снижения жизненного уровня, а самораспад социальных общностей, потерю самоидентификации, рост атомизации общества.* Каждый спасается в одиночку – этот принцип стал господствующим с начала 90-х годов, а редкие исключения (шахтерские забастовки начала 90-х годов, протестное движение трудовых коллективов в 1998–2001 гг. и т.п.) лишь подтверждают правило.

Такой тип социального развития создал идеальные условия для проведения именно той модели приватизации, о которой шла речь выше: экспроприации, расхищения и/или скупки обесцененной госсобственности. В свою очередь, процессы социальной атомизации и люмпенизации общества создали предпосылки для тяги обывателя к авторитарной модели политической власти. В том же направлении действовал и другой фактор, порожденный кризисом, – *концентрация и монополизация номенклатурно-корпоративного капитала.* Сочетаясь, они постепенно формировали на протяжении 90-х годов необходимые и достаточные предпосылки для торжества авторитарной системы.

Эта система была несколько преждевременна для периода скупки и экспроприации собственности (для этого процесса были более адекватны беззаконие и диффузия институтов), но для процесса закрепления достигнутых таким капиталом результатов авторитарная власть может стать наиболее подходящей политической формой. Последнее тем более объяснимо, что авторитарная система прекрасно может парализовать сопротивление тех, у кого экспроприировали созданное их трудом на протяжении многих десятилетий богатство.

Таким образом, и с социально-политической точки зрения кризис, создающий предпосылки для введения «по просьбе трудящихся» авторитарного режима, весьма благоприятен для закрепления экономического господства приватизаторов.

Не менее значима и обратная связь во взаимодействии процессов приватизации и диспропорционального спада как двух сторон процесса воспроизводства в трансформационной экономике, а именно: *модель «номенклатурной приватизации» создала систему отношений собственности, усилившую экономический и социально-политический кризис в стране.*

Многие положения, необходимые для доказательства этого тезиса, уже были сформулированы выше при анализе изменения отношений собственности. Поэтому в данном случае мы хотели бы ограничиться акцентом на воспроизводственных взаимосвязях, начав с собственно экономических проблем.

Во-первых, реализуемая в настоящее время модель приватизации приводит к концентрации большей части прав собственности в руках той социально-экономической силы (номенклатурно-корпоративного и спекулятивного капитала), которая была прямо заинтересована в деиндустриализации отечественной экономики и укреплении преимущественно ТЭК, сырьевого и транзакционного секторов. Примеров именно такого развития процессов приватизации великое множество: бывшие промышленные госпредприятия, превращаясь в открытые акционерные общества и оказываясь в руках «приватизаторов», зачастую сворачивали производственную деятельность.

Тем самым *осуществление модели «номенклатурной приватизации» способствовало нарастанию и без того глубоких диспропорций в экономике, ухудшая ее перекошенную еще в «застойный» период структуру.*

В этом же направлении шло и воздействие приватизации на инвестиционные процессы. Широко пропагандировавшийся тезис о приватизации как источнике новых капиталов и прогресса экономики оказался блефом. Показанные выше механизмы обесценения и расхищения госсобственности привели к тому, что расходы на проведение приватизации (и прежде всего содержание аппарата «приватизаторов») едва ли не превысили доходы от ее осуществления. Кроме того, и это гораздо более важный аспект, приватизируемые предприятия оказались мало склонны к новым инвестициям.

Здесь срабатывает общая закономерность: приватизация, проведенная в интересах лиц, не намеревающихся развивать производство, и приведшая к окончательному отчуждению от собственности тех, кто в нем, напротив, заинтересован (прежде всего от трудовых коллективов), – такая приватизация не могла не создать и на деле создает стимулы для усиления диспропорционального спада. Последний же, в свою очередь, создал стимулы для дальнейшего развертывания «номенклатурной приватизации».

Во-вторых, *выбранная в России модель приватизации способствовала не свертыванию, а развитию процессов монополизации экономики*. Поскольку этот тезис не выглядит очевидным, постараемся его кратко аргументировать. На первый взгляд, приватизация есть единственный способ преодоления всеобщего огосударствления экономики. Однако более тщательный анализ показывает, что избавиться от монопольной концентрации прав собственности в руках бюрократического госаппарата можно и за счет развития коллективных предприятий, кооперативов, самоуправления на госпредприятиях, находящихся в хозяйственном ведении трудового коллектива, и т.п., а не только путем всеобщего введения частной собственности.

Гораздо более важен, однако, следующий аргумент: *в конкретных условиях отечественной экономики с ее технологическим монополизмом и господством «мутантного капитализма», как основной модели развития производственных отношений, отказ от государственного контроля над гигантскими производственными комплексами не снимает, а укрепляет монополизм*. Оставаясь вне централизованных ограничений (в том числе ценовых), предприятия-монополисты в условиях формально «свободного» рынка оказываются в положении супермонополий. Более того, как показал опыт, эти кор-

порации еще далее разворачивают процессы концентрации и централизации капиталов, создавая координирующие их деятельность холдинги, концерны, ФППГ и т.п. Выйдя из-под контроля государства, эти структуры в обратном порядке подчиняют его себе, создавая мощные лобби в высших структурах власти и игнорируя потуги антимонопольного регулирования.

Достаточно понятно, что такого рода структуры вполне способны манипулировать ценами, объемом и структурой производства, реагируя на свертывание спроса еще большим сокращением производства и повышением цен, вопреки «правилам поведения» «нормальных» агентов рынка. Все это, естественно, способствует раскручиванию спирали инфляции издержек и интенсифицирует процессы стагфляции. Именно по этому пути и развивалась российская экономика в период наиболее активных попыток проводить «шоковую терапию» и приватизацию.

В-третьих, избранная в России модель приватизации, отчуждая подавляющее большинство работников от собственности, тем самым подавляла в зародыше хозяйскую мотивацию трудовой деятельности большинства работников бывших госпредприятий. Еще менее такая приватизация способна пробудить коллективный предпринимательский потенциал. Потенциал же предпринимательства «приватизаторов», как мы постарались показать, не был направлен в сторону производства.

Тем самым «номенклатурная приватизация» оказалась прямым тормозом на пути задействования современных стимулов труда (участие в собственности и управлении) и производственной предпринимательской активности. И то, и другое не могло не усиливать процессы снижения производительности труда, экономической эффективности и сбалансированности экономики.

В институциональной сфере «номенклатурная приватизация», вызвавшая крайнюю неопределенность распределения прав собственности и разрыв формального и реального права, не могла не усиливать диффузию институтов в экономике в целом. Неспецифицированность же прав собственности, как известно, ведет к резкому увеличению транзакционных издержек и нарастанию экономической дезорганизации.

Следует подчеркнуть, что отмеченные выше в качестве атрибутов «номенклатурной приватизации» феномены слабой специфицированности и крайне нестабильного распределения прав собственности являются не столько злой волей «приватизаторов», сколько объективным следствием выбранной модели преобразования отношений собственности. В самом деле, эта модель, предполагавшая (в силу ее внутренней специфики, а именно, нацеленности на реализацию «социального заказа» номенклатурно-корпоративного и спекулятивного капитала) отчуждение подавляющего большинства членов общества от процессов преобразования собственности и концентрацию управления этими процессами в руках бюрократии, *не могла реализовываться иначе, чем бюрократически, вне общественного контроля, в условиях коррупции и плохой организации.*

Наконец, *отчуждение от собственности на средства производства и результаты труда большинства граждан нашей страны, своим трудом создавших это общенациональное (и в прошлом бюрократически огосударствленное) богатство, не может не привести к росту социальной напряженности.* Последняя же в условиях концентрации основных прав собственности в руках узкого слоя элиты может вызвать как активизацию экономической и политической борьбы большинства членов общества и углубление политической нестабильности, так и (а возможно и как следствие первого пути) авторитарный тип политической власти.

В заключение хотим подчеркнуть: процесс воспроизводства в любой из конкретных стран с трансформационной экономикой никогда однозначно не совпадал и не совпадет с описанной выше моделью. Причины этого – не только национально-исторические особенности (а их роль для трансформационных, неустойчивых экономических систем существенно выше, чем в стабильном обществе), но и наличие в условиях современного трансформационного процесса практически в любом регионе тенденций, альтернативных «номенклатурному капитализму». И ростки социализма, существовавшие в нашем прошлом, и общецивилизационные тенденции социализации и гуманизации экономической жизни порождают процессы, отрицающие описанные выше закономерности.

Из пересечения воспроизводственных закономерностей растущего «номенклатурного капитализма», с одной стороны; общецивилизаци-

онных тенденций рождения «экономики для человека» – с другой; национальных, культурно-исторических и т.п. особенностей каждой из стран – с третьей, – из этого «перекрестья» и многих других, более частных факторов и рождается реальный воспроизводственный процесс в той или другой конкретной трансформационной экономике. Но описание этих особых систем не является предметом нашего учебного пособия, имеющего, как отмечено в подзаголовке, политико-экономический характер.

Список вопросов

1. Что такое «экономика дефицита»?
2. Каковы механизмы воспроизводства дефицита в плановой экономике? Почему ее называют «ресурсоограниченной»?
3. Какие элементы «экономики дефицита» сохраняются в трансформационной экономике и как они видоизменяются?
4. Как и почему в трансформационной экономике образуется дефицит ликвидных ресурсов?
5. Почему в экономике России дефицит ликвидных ресурсов принял затяжной характер?
6. Что такое трансформационный спад?
7. Каковы экономические и институциональные условия выхода из трансформационного спада?
8. Почему в России проблемы трансформационного спада приобрели затяжной характер?
9. Каков механизм диспропорционального спада?
10. Как диспропорциональный спад влияет на структуру экономики?
11. Какие существуют механизмы выхода из стагфляционной ловушки?
12. Каковы условия прекращения диспропорционального спада и перехода к экономическому росту?
13. Какой модели трансформационной экономики присущи такие факторы, тормозящие переход к сбалансированному экономическому росту, как диффузия институтов, бесконтрольный монополизм, коррупция, высокий удельный вес теневой экономики?
14. Как модель «номенклатурного капитализма» и власть кланово-корпоративных групп сказывается на перспективах перехода к экономическому росту?

Темы докладов

1. «Экономика дефицита».
2. Элементы «экономики дефицита» в трансформационной экономике.
3. Причины трансформационного спада и механизм выхода из него.
4. Причины затяжки трансформационного спада в России.
5. Диспропорциональный спад – структурная адаптация «наоборот».
6. Переход стагфляции в «стагфляционную ловушку».
7. Возможные и реализованные варианты выхода из «стагфляционной ловушки».
8. Перспективы экономического роста в трансформационных экономиках (*вариант: в экономике России*).
9. Модель «номенклатурного капитализма» и перспективы экономического роста.

ГЛАВА 15

ПОСТ-«СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ» ЭКОНОМИКА
В ЭПОХУ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО НАКОПЛЕНИЯ
КАПИТАЛА15.1. Рыночная трансформация
как процесс ПНК: общие закономерности
и национальные особенности их реализации

Рыночная трансформация пост-«социалистической» экономики в содержательном плане означает переход не только от плана к рынку, но и от социализма к капитализму. Преобразование системы экономических отношений и является основой преобразования механизма хозяйствования, способа формирования макроэкономической структуры общества. Уникальность перехода связана с исходным пунктом движения: до сих пор в соответствии с выявленными историей развития стран Запада общими экономическими закономерностями движение к капитализму осуществлялось непосредственно от феодализма.

Тогда же происходила одновременно и смена типов хозяйствования: от натурального к рыночному, от прямого продуктообмена к рыночному. Товарно-денежные рыночные отношения становились всеобщими.

Аналогичный процесс на рубеже XIX–XX вв. протекал и в царской России. Однако в силу специфических обстоятельств российской истории он был прерван социалистической революцией. В результате наступила пауза длиною в три четверти века, заполненная социализмом. И все же миновать капитализм стране не удалось: Россия вновь вступила на тот же путь, хотя уже при иных исходных предпосылках, при иной исторической ситуации, что сделало его еще более тернистым и сложным.

Процесс становления капитализма вошел в мировую экономическую науку как процесс первоначального накопления капитала (ПНК). Такое определение ему впервые в науке было дано А. Смитом. В последующий период эпоха ПНК была подвергнута наиболее всестороннему анализу К. Марксом, рассматривавшим ее как «предысторию капитализма». На основе обобщения западноевропейской истории ПНК К. Маркс выявил содержание этого процесса, охарактеризовал методы и способы его осуществления, обосновал роль насилия в процессе становления нового общественного строя, вскрыл характер экономического развития, равно как и роль государства в эпоху ПНК. Им были подвергнуты обстоятельной критике взгляды А. Смита и других представителей классической экономической школы¹.

Экономическое наследие К. Маркса не утратило своей актуальности для новейшей истории пост-«социалистических» стран, России – прежде всего, для которой 90-е годы оказались классической эпохой ПНК, обогащенной российской практикой становления капитализма. Порожденные ею особенности ПНК обусловлены прежде всего двумя обстоятельствами: социализмом – как историческим предшественником капитализма в стране, а также фактором времени – на двести лет позже развитых ныне стран. Существенное значение имеют и национальные особенности, которые, однако, не отменяют свойственные данному процессу закономерности, но весьма затушевывают по-

¹ Маркс К. Капитал. – Т. I. – Гл. 24. См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., изд. второе. – М., 1961. – С. 23.

следние, вследствие чего эти закономерности становятся неузнаваемыми. И тогда получают широкое распространение суждения об особом пути экономического развития, свойственном исключительно данной стране. Остановимся в первую очередь на закономерностях.

В содержательном плане становление капитализма как социально-экономической системы есть становление присущих только ему отношений собственности, осуществляемое в пост-«социалистических» странах путем преобразования отношений государственной и кооперативно-колхозной (по существу лишь разновидности государственной) форм собственности. Накопленное в предшествующий период общественное богатство тем или иным способом переходит в собственность частных лиц с одновременным отчуждением от него широких слоев населения, коль скоро государственная собственность выступала при социализме лишь юридической оболочкой общенародной, наделявшей каждого члена общества социальным статусом собственника средств производства. В процессе разгосударствления экономики и приватизации формируется класс частных собственников бывшего государственного имущества как объекта присвоения и класс лиц наемного труда, т.е. одновременно коренным образом преобразуется и социальная структура общества. «Экспроприатор» 1917 г., в роли которого на исходе XX в. выступал российский народ, в результате сам оказался в положении «экспроприруемого»: созданные им за годы Советской власти объекты собственности переходят в руки наиболее предприимчивых его представителей, способных выполнять столь непростые функции собственника объектов реального сектора.

Способы и методы присвоения ранее накопленного общественного богатства весьма многообразны. Среди них можно выделить исторически специфические, присущие лишь отдельным странам, порожденные исторически преходящими обстоятельствами. Среди последних назовем такие, как морской разбой, ограбление колоний и работорговля на заре становления капитализма в странах Запада, или спонтанная приватизация в России 1987–1991 гг. Наряду с «экзотикой» есть и весьма традиционные, присущие большинству стран в эпоху ПНК, как-то расхищение государственных займов, присвоение чужого имущества путем мошенничества, вымогательства, шантажа, использования крайних форм насилия. К. Маркс не без основания иронизировал по поводу тезиса А. Смита о том, что якобы «право» и

«труд» лежат в основе первичного капиталообразования¹. Что касается «права», то законодательная деятельность государства в эту эпоху направлена прежде всего не на защиту существующих отношений собственности, но на создание юридических предпосылок для начала коренных преобразований этих отношений, как, например, снятие запрета с частнопредпринимательской деятельности, допущение новых форм хозяйствования (подряд, аренда, кооперативы и прочее), законодательство о приватизации госсобственности и т.д. И в этом смысле А. Смит прав. Однако при этом упраздняется прежнее законодательство, регулировавшее экономические отношения, а новое только еще формируется по мере становления новой системы экономических отношений. В силу этого образуется так называемый «правовой вакуум». Как известно, первичными являются экономические отношения, право придает лишь юридическую силу вновь формирующимся отношениям собственности.

Этот период характеризуется широким и повсеместным использованием государственных институтов в целях личного обогащения самих чиновников, злоупотребляющих своими должностными полномочиями. Коррупция приобретает массовый и устойчивый характер. И чем крупнее взятки, тем в большей мере они окупаются. В особенности это касается пост-«социалистических» стран, где чиновники оказались в нетипичной для этой эпохи роли «раздатчиков» и «продавцов» государственного имущества. Ситуация уникальная в мировой практике ПНК, позволившая российским чиновникам широко использовать свои служебные полномочия не только для личного обогащения, но и для накопления денежного капитала, столь необходимого для участия в денежной приватизации, равно как и в пост-приватизационном переделе объектов присвоения.

Накопление капитала в этот период не может быть объяснено и такими личностными качествами потенциальных собственников, как, например, трудолюбие, бережливость и т.п., хотя и они значимы. Более важными оказываются такие, как предприимчивость, изобретательность, энергия, умение ориентироваться в экстремальной ситуации и принимать адекватные ей решения. В итоге именно в этот пе-

¹ Маркс К. Капитал. – Т. I. – Гл. 24. См.: Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., изд. второе. – М., 1961. – С. 726.

риод наиболее явно и четко обнаруживается, «что удел слабого – зависть и прозябание, сильного – воля и процветание» (Л. Толстой). В бескомпромиссной борьбе за обретение нового социального статуса собственника объектов бывшей госсобственности типичным явлением становится безоглядное попрание всяких норм нравственности. Всеобщее распространение получают методы насилия в его самых крайних формах. Более того, насилие в переходную эпоху играет роль своеобразного катализатора исторического процесса, ускоряя становление новой экономической системы. Отмечая эту особенность переходной экономики, Л. фон Мизес писал: «Личность – ее жизнь и здоровье – становится объектом атаки постольку, поскольку она препятствует приобретению собственности»¹. Так что роль права весьма специфична в переходный период. Оно прежде всего создает юридические предпосылки для преобразования отношений собственности. В этом и состоит его специфическая функция. Защита прав новых собственников формируется по мере возникновения последних.

Не стали исключением и пост-«социалистические» страны. Так, в России даже убийства на почве раздела и передела собственности превратились в бытовое явление. Криминализация экономической деятельности в стране официального атеизма самым естественным образом приобрела едва ли не всеобщий характер. По крайней мере, согласно данным Генпрокуратуры РФ, количество совершенных за 90-е годы преступлений примерно равно количеству актов приватизации государственного имущества.

Выявляя закономерности эпохи ПНК, К. Маркс отмечал, что, как показала история, впервые на исторической сцене капитал появляется в денежной форме. По мере накопления денежного капитала происходит его последующее превращение в промышленный, когда капитал овладевает реальным сектором экономики как ведущим, основополагающим на любом этапе развития общества. Завершение этого процесса знаменуется тем, что капиталистические отношения приобретают характер всеобщих, господствующих. Последнее обстоятельство и выступает критерием завершенности переходного периода. Первоначальное, т.е. невоспроизводственное, накопление капитала,

¹ Людвиг фон Мизес. Социализм. Экономический и социологический анализ. – М., 1994. – С. 416 и 34.

осуществляемое путем раздела и передела ранее созданного общественного богатства, уже существующих объектов собственности, сменяется воспроизводственным, осуществляемым путем капитализации части вновь созданной стоимости.

Наиболее наглядно, хотя и своеобразно, эта закономерность проявилась и в российской переходной экономике. Отсутствие денежного капитала, накопить который в предшествующий период было попросту невозможно (по крайней мере законным путем), явилось одной из важных причин, породивших ваучерную, т.е. бесплатную, приватизацию части (при этом отнюдь не большей и не лучшей) объектов госсобственности. Однако она оказалась достаточной для того, чтобы придать необратимый характер рыночным преобразованиям. Вместе с тем была решена и проблема социальной справедливости как дань сложившемуся за годы социализма менталитету. Тем самым были созданы равные стартовые условия вхождения в рынок для всех членов общества. Вполне естественно, уже в силу природного неравенства, что лишь немногие оказались способными превратиться в подлинных собственников средств производства. Последние становились таковыми в отличие от 1917 г. уже самостоятельно в ходе ожесточенной и бескомпромиссной конкурентной борьбы за объекты госсобственности. Но на этапе денежной приватизации без денежного капитала делать было нечего.

Все 90-е годы в новейшей российской истории оказались годами его стремительного накопления. Способы и методы были весьма многообразными. Среди них такие традиционные, как развертывание торгово-посреднической и финансово-спекулятивной деятельности. В стране массового хронического дефицита чрезвычайно прибыльной оказалась торгово-посредническая деятельность, во многом способствовавшая образованию банковского капитала. Не менее прибыльной явилась и финансово-спекулятивная, главным образом банковская, деятельность (см. гл. 14 и 19). И та и другая позволили в исторически кратчайшие сроки «сколотить» денежный капитал в масштабах, достаточных для участия в денежной приватизации, в ходе которой объекты государственного имущества продавались к тому же по весьма заниженным относительно рыночных ценам. Но рыночных быть не могло в нерыночной экономике, а их заимствование на Западе имело бы смысл лишь при допущении иностранного капитала к российской

приватизации, что не предусматривалось законодательством. Устанавливая, по сути, символические цены на подлежащие приватизации объекты госсобственности, чиновники заведомо исходили из ограниченных возможностей участников денежных аукционов и конкурсов, хотя были и другие мотивы, корыстные – прежде всего тогда, когда на продажу выставлялись наиболее экономически привлекательные объекты. Собственниками последних становились те из претендентов, кто одерживал победу в борьбе за влияние на политическую власть, на «дорогих» чиновников отнюдь не самого низкого ранга. Так, при проведении залоговых аукционов, например, победителями оказывались отнюдь не те, кто предлагал наивысшую сумму¹.

Особым способом формирования промышленного капитала в условиях острейшего денежного дефицита в пост-«социалистических» странах явилась так называемая спонтанная приватизация, когда основные производственные фонды прямо и непосредственно превращались в промышленный капитал, минуя предварительную и столь затяжную стадию накопления денежного капитала. Это осуществлялось путем, например, структурных преобразований бывших отраслевых министерств и ведомств, позволившим бывшим крупным министерским чиновникам превратиться в крупных же акционеров-собственников государственного имущества. Однако это все же исключение из правила, лишь одна из особенностей ПНК в пост-«социалистических» странах, равно как и бесплатная приватизация части государственного имущества. Решающее значение имела все же денежная приватизация, под которую в 90-е годы и был стремительно накоплен денежный капитал.

И в этой связи вновь обратим внимание на весьма специфическую и чрезвычайно важную роль финансовой системы в накоплении денежного капитала в России. Сверхдоходы от торгово-посреднической деятельности в стране хронического дефицита вполне объяснимы. Однако еще более высокими они оказались в сфере финансово-спекулятивной деятельности. Финансовые гении занялись спекуляцией на ваучерах, иностранной валюте, государственных и корпоративных цен-

¹ О тайнах залоговых аукционов 1995 г. см., например: *Хлебников П.* Крестный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России. – М., 2001. – С. 384.

ных бумагах, недвижимости и пр. Коммерческие банки развернули бурную деятельность по аккумуляции свободных денежных средств за счет концентрации сбережений населения и оттока денежных и финансовых потоков из реального сектора экономики. Сформировался слой так называемых «олигархов», сосредоточивших в своих руках огромный денежный капитал, который в ходе залоговых аукционов, проведенных в стране в течение 1995 г., был весьма успешно превращен ими в промышленный. И в этом смысле финансовая система сыграла совершенно особую роль механизма накопления денежного капитала. Полностью исчерпав свой потенциал в качестве такового, она рухнула летом 1998 г., весьма успешно выполнив свою историческую миссию.

Вполне соответствовало эпохе ПНК и экономическое поведение российского номенклатурного по своей сути государства. Оно отнюдь не бездействовало. Его активность была направлена на содействие этому процессу, что и нашло отражение во всех сторонах его многогранной деятельности. Подытожим основные из них:

- прорыночное законодательство было принято еще на исходе перестройки и явилось фактически юридической предпосылкой для начала рыночных преобразований;

- после официального провозглашения курса на рыночные преобразования были приняты законодательные акты, положившие начало приватизации государственного имущества путем проведения прежде всего бесплатной ваучерной приватизации. С одной стороны, это была вынужденная мера после обесценения сбережений населения, исчислявшихся суммой более 300 млрд руб., с другой – была отдана дань ранее сложившейся традиции социального равенства: часть государственного имущества была все же поделена поровну, где это «поровну» обернулось в конечном счете и очень быстро в пользу главных действующих лиц периода ПНК – представителей бывшей советской номенклатуры и примкнувших к ней «теневиков», а также наиболее активных и предприимчивых представителей других социальных слоев населения;

- существенно занижались относительно рыночных цены на подлежащие денежной приватизации объекты госсобственности, чем преодолевался дефицит денежного капитала и ускорялось разгосударствление экономики, в первую очередь в пользу лиц, наиболее близких к чиновничеству (естественно, небескорыстно);

- не были приняты эффективные меры, препятствующие массовому оттоку отечественного капитала за рубеж, так как это противоречило интересам не только нарождающегося класса капиталистов, но и самих чиновников: экспортом капитала решалась проблема инвестиционного климата, неблагоприятного в переходной экономике по определению, таким путем укрывался от закона несправедливым трудом (а иного в эпоху ПНК и не дано) накопленный в стране капитал;

- не велись расследования по поводу расхищения государственных средств (государственных займов, целевых государственных субсидий, гуманитарной помощи и пр.), чреватые опасностью утраты политической власти;

- в середине 90-х годов была создана система так называемых «уполномоченных» коммерческих банков (неизжитая, кстати, и поныне), получивших возможность прокручивать бюджетные средства в спекулятивных целях, что послужило мощным источником личного обогащения банкиров (как известно, в ходе финансового кризиса лета 1998 г. разорялись банки, но не банкиры, сумевшие сохранить накопленный ими денежный капитал, часть которого была превращена в промышленный капитал, часть – фактически беспрепятственно – вывезена из страны).

Подводя итоги десятилетней деятельности российского государства, следует признать, что вело оно себя вполне адекватно природе эпохи ПНК. В результате уже на исходе 90-х годов более 3/4 ВВП производилось частным сектором. А это означало окончательное разрушение системы отношений общенародной собственности. На высвобождающемся экономическом пространстве формируются отношения частной собственности во всем ее современном многообразии. Идет процесс поляризации общества на класс собственников и лиц наемного труда, теперь уже действительно и фактически, и юридически отчужденных от средств производства.

И все же есть глубокие отличия в осуществлении ПНК в российской экономике и в странах Запада в аналогичную эпоху. Наиболее важные из них следующие: становление капитализма протекает в пост-«социалистической» стране, в стране догоняющего типа развития. Этими обстоятельствами предопределяются следующие особенности:

• ПНК протекает в уже индустриализированной в советский период стране, что потребовало огромных денежных средств для участия в денежной приватизации при полном отсутствии предварительного накопления денежного капитала в советский период. Это не только явилось одной из экономических причин ваучерной приватизации, но и способствовало массовому расхищению объектов госсобственности, что, в свою очередь, породило всеобщую криминализацию экономической деятельности;

• монополизация экономики в советский период создала предпосылки для формирования сразу же корпоративного капитализма: советские монополии в облике ПО и НПО превращались в АО и ЗАО, а их руководители – в менеджеров, использовавших свое положение для обретения статуса собственника путем формирования контрольного пакета акций, скупая последние прежде всего у работников своего предприятия. Отметим, что корпоративный капитализм неизбежно рождает слой крупных собственников, так называемых олигархов (Рокфеллер, Морган, Форд и др. – на Западе, Потанин, Богданов, Алекперов и др. – в России), вследствие чего термины корпоративный и олигархический капитализм по праву употребляются как синонимы;

• главным действующим лицом ПНК явилась бывшая советская номенклатура, инициировавшая и возглавившая рыночные преобразования и использовавшая политическую власть для обретения социального статуса собственника государственного имущества. Это придало российскому капитализму еще одну специфическую черту – номенклатурного капитализма, а в сочетании с первой чертой – корпоративно-номенклатурного;

• капитализм в России формируется на двести лет позже, чем это происходило в развитых странах Запада. В этом смысле Россия действительно совершила «транзит в Средневековье» (С. Коэн). И фактор времени играет крайне негативную роль: превращение накопленного в стране денежного капитала в промышленный замедляется массовым его оттоком в развитые страны, где давно сформировался благоприятный инвестиционный климат. Это обстоятельство удлинняет продолжительность переходного периода, равно как и трансформационного спада, преодоление которого – функция промышленного капитала. Даже в 2004 г. вывоз капитала составил, по заявлениям официальных лиц, 7,8 млрд долл.

Итак, эпоху рыночной трансформации российской экономики правомерно трактовать как процесс ПНК во всем многообразии присущих ему содержания, способов и методов осуществления, характера развития, роли государства, социально-экономических последствий. В процессе ПНК плановая социалистическая экономика превращается не просто в рыночную, но капиталистическую, приобретающую особый национальный колорит. Такая идентификация позволяет решать возникающие проблемы исходя из специфики эпохи ПНК, а не закономерностей, свойственных современной развитой рыночной экономике, находящейся к тому же на принципиально ином – постиндустриальном этапе развития. Среди этих проблем важнейшая – трансформационный спад и пути его преодоления. В отечественной экономической литературе нередко рекомендуется в полном соответствии с давней российской традицией заимствовать рецепты выхода из кризиса, разработанные мировой экономической наукой применительно к совершенно иной экономической реальности, каковой является экономика развитых стран, где давно сформировался промышленный цикл, вполне выявилась экономическая роль государства в его регулировании. Но российская экономика находится пока на пороге капитализма, все еще пребывающего здесь в младенческом возрасте. В ней не то что промышленный цикл, но и рыночные отношения лишь формируются. С этой точки зрения и следует подходить к проблеме трансформационного спада, внешне столь схожего с экономическим кризисом, протекающим в развитых странах в рамках промышленного цикла. Остановимся на данной проблеме более обстоятельно.

15.2. Объективная предопределенность экономического спада в переходный период и факторы, определяющие его глубину и продолжительность в российской экономике

Экономический спад неизбежен в любой переходной экономике в силу ее природы, характеризующейся институциональным, инвестиционным, правовым вакуумом. Как известно, проблема экономического роста – это проблема инвестиций. Инвестиционная деятельность

является важнейшей функцией собственника, представляющего промышленный капитал, ею достигается самовоспроизводство собственника средств производства. Переходный же период характеризуется сменой отношений собственности, которая не может быть быстрой и простой. Следовательно, уже в силу этого инвестиционный процесс разворачивается медленно и постепенно лишь по мере появления подлинного собственника, т.е. хозяйствующего субъекта, не только тем или иным путем приобретшего тот или иной объект реального сектора экономики (что свидетельствует о его успешном участии в ПНК), но, что особенно важно, приступающего к возрождению воспроизводственного процесса. Это связано с производственным инвестированием, знаменующим переход от первоначального накопления к капиталистическому.

Однако экономическое поведение собственника в качестве инвестора неоднозначно, так как действовать ему приходится в крайне сложных условиях несовершенного законодательства, политической, экономической, социальной, психологической и пр. нестабильности, многообразных инвестиционных рисков, в условиях едва ли не всеобщей криминализации экономической деятельности. Это требует от него предельной осмотрительности, что уже само по себе сдерживает предпринимательскую инициативу, не позволяет сразу же развернуться в полной мере. Ситуация усугубляется всеобщим развалом производственных связей, разрушением прежнего механизма хозяйствования задолго до появления нового, рыночного, сложностями ориентации в принципиально новой экономической среде – уже не плановой, но еще и не вполне рыночной, адаптации к ней.

Напомним также, что исторически и логически исходной формой капитала является денежная. Но последующее превращение денежного капитала в промышленный совершается в российской экономике далеко не в полной мере, так как у российского капитала оказалась уникальная возможность избежать превратностей переходного периода, связанных с превращением денежного капитала в промышленный, путем вывоза денежного капитала за рубеж. В национальной экономике остаются лишь самые сильные, сумевшие прочно занять самые выгодные сферы экономической деятельности. А российским Клондайком, как известно, оказались прежде всего отрасли ТЭК, дорога на внешние рынки для продукции которых была проторена еще

в советский период. Именно здесь в первую очередь и развернулась наиболее жесткая конкурентная борьба, именно здесь в первую очередь сформировался промышленный капитал, который и обеспечивает экономический рост в этих отраслях.

Драматической оказалась участь высокотехнологичного производства, сосредоточенного в советский период едва ли не исключительно в ВПК, по определению являющегося сферой государственного финансирования, возможности которого оказались весьма ограниченными в условиях высокой государственной задолженности. Именно в этом комплексе сосредоточились избыточные мощности, устранение которых сопровождалось частичным разрушением отраслей технологического лидера. Возрождение последнего в процессе превращения ВПК в ОПК началось лишь на исходе XX в. В силу унаследованной технологической отсталости малопривлекательными для частного бизнеса явились отрасли гражданской промышленности. На этих предприятиях в течение десятилетия преобладала стратегия фабрично-заводского менеджмента на выживание, нередко сменявшаяся стратегией на ликвидацию ввиду бесперспективности приватизированных объектов.

Отметим и такой фактор, питающий трансформационный спад, как стремительный уход государства в качестве собственника из реального сектора задолго до появления преемника, вследствие чего госпредприятия на сей раз действительно оказались бесхозными. Да и бывшие советские директора, воспользовавшиеся реальной возможностью сформировать контрольный пакет акций приватизированного предприятия, далеко не всегда оказывались способными выполнять не только функции собственника, подменяя их нередко простым расхищением бывшего государственного имущества, но и традиционные функции менеджера в принципиально новых для них условиях.

Трансформационный спад – естественное состояние всякого переходного периода. А потому не удалось избежать его и пост-«социалистическим» странам. Однако ситуация в каждой из них складывалась по-разному: более благоприятно в странах ЦВЕ и Балтии, менее – в России и других странах СНГ. И это вполне объяснимо уже тем, что эти группы стран разное время существовали в условиях социалистического бытия со всеми вытекающими отсюда последствиями. У них в разной степени проявились разрушительные последствия

дизинтеграционных процессов, коль скоро в одном случае интеграция имела межстрановой (СЭВ), в другом – внутривострановой (СССР) характер. Были и другие обстоятельства, предопределившие глубину и продолжительность трансформационного спада в России: это и избранная модель реформирования, и способы, темпы, последовательность в ее реализации, особенности экономической политики и пр.

Определяющее воздействие на трансформационный спад в российской экономике оказали следующие обстоятельства:

- факторы, обусловленные предшествующим развитием и среди них прежде всего глубокая деформация макроэкономической структуры, сложившейся за годы социализма, антирыночный менталитет широких слоев населения, унаследованный и усугубленный обстоятельствами переходного периода инвестиционный кризис;

- разрушение единого народнохозяйственного комплекса в связи с развалом СССР;

- стремительный характер преобразований в соответствии с избранной моделью реформирования в условиях огромных масштабов национальной экономики, крайне обостривший последствия институционального, информационного, инвестиционного вакуума;

- длительность процесса формирования нового класса собственников, сферой деятельности которых является реальный сектор экономики, тем более уже индустриализированный и к тому же высокомонополизированный;

- столь естественная для переходного периода не вполне компетентная экономическая политика, доминирующие направления которой были предопределены избранной моделью реформирования, к тому же проводившаяся в условиях острого внутривостранового противостояния, порожденного пассивным протестом широких слоев населения против рыночных преобразований (что находило выражение в поддержке КПРФ на всех выборах, проводившихся в 90-е годы).

В совокупности все эти обстоятельства и привели к кратному сокращению ВВП, инвестиций, жизненного уровня населения. Трансформационный спад в России оказался одним из наиболее разрушительных и продолжительных среди пост-«социалистических» стран. Потребовалось едва ли не целое десятилетие для его преодоления. В течение этих лет трансформационным спадом была выполнена при-

сущая ему, как и всякому кризису, функция: были сняты противоречия предшествующего развития, материализовавшиеся в унаследованной макроэкономической структуре, наиболее наглядно проявившиеся в структурных и технологических дисбалансах. Частичным разрушением такой структуры и было расчищено экономическое пространство для формирования новой структуры уже по рыночным критериям. Экономический рост в российской экономике начался лишь с 1999 г. сразу же вслед за финансовым кризисом, подготовившим для него весьма значимые предпосылки.

Итак, подводя итоги, отметим, что трансформационный спад порожден обстоятельствами как переходного периода, среди которых важнейшее – наличие структурных и технологических дисбалансов (приоритет тяжелой промышленности, технологическое лидерство ВПК и технологическая отсталость гражданского комплекса и пр.), так и собственно переходным периодом, среди которых наиболее существенное – длительный процесс формирования нового класса собственников объектов реального сектора, чьей функцией и является возрождение последнего.

15.3. Предпосылки экономической стабилизации и последующего экономического роста

Предпосылки экономической стабилизации весьма многообразны. Рассматривать их следует, исходя из специфики переживаемого периода как эпохи ПНК. И тогда проблема экономического роста выступает как проблема формирования промышленного капитала, т.е. капитала, сферой обитания которого является реальный сектор национальной экономики, где создается ВВП. Экономический рост начинается по мере овладения промышленным капиталом отраслями этого сектора. Именно это обстоятельство оказывается решающим. Там, где сформировался промышленный капитал, он сам начинает формировать инвестиционный климат, постепенно преодолевая все препятствия, возникающие в сфере его деятельности. Последнее – дело техники, где «техниками» выступают нанятые собственником менеджеры (либо сам собственник, выполняющий функции управляющего,

что более типично для переходной экономики, где еще не сформировались условия для отделения собственности от управления, а потому собственнику приходится заниматься даже оперативным управлением). Так, РАО «ЕЭС России» только за 2000 г. в 2,5 раза увеличило инвестиции, обитая в той же среде неблагоприятного инвестиционного климата, что и остальные собственники, самостоятельно формируя этот климат, в том числе и путем успешной, хотя и весьма жесткой борьбы с неплательщиками.

Как известно, наиболее привлекательными для частного бизнеса оказались экспортоориентированные отрасли, т.е. отрасли ТЭК и первого передела. А потому именно здесь становление промышленного капитала осуществлялось быстро, зачастую минуя стадию предварительного формирования денежного капитала. Эти отрасли в первую очередь обрели подлинных собственников, здесь сложились крупные компании, сосредоточился высококвалифицированный менеджмент. А потому и экономический рост едва ли не сразу приобрел устойчивый характер. Так, за 2000 г. он составил по НК «Сибнефть» – 5,4%, НК «Роснефть» – 6,3, НК «Сургутнефтегаз» – 8,1, НК «ЮКОС» – 11,4%¹. При этом важно наличие именно подлинного, не без основания называемого стратегическим собственника, который появился пока далеко не везде, хотя негосударственные формы собственности стали преобладающими в России в далеком 1994 г.

Тем не менее жесткий и бескомпромиссный постприватизационный передел собственности продолжается и поныне. Его главными действующими лицами выступают инсайдеры и аутсайдеры, менеджеры и собственники, в ходе передела менеджеры пытаются стать собственниками, а собственники – менеджерами. Без такого слияния в переходный период оказывается весьма проблематичным обеспечение реального статуса собственника, а следовательно, и выполнение присущих последнему функций, важнейшей из которых является инвестиционная. В процессе этой борьбы формируется система корпоративного управления. За этими противоречиями стоит борьба между потенциальными претендентами за полное овладение реальным сектором, среди которых в наиболее выигрышном положении находились руководители бывших советских предприятий, адаптацион-

¹ Известия от 30.01.2001 г.

ные способности которых оказались, однако, весьма скромными. Прошедшие годы выявили неспособность многих из них выполнять даже функции менеджеров в принципиально новых условиях, тем более – собственников, еще более сложные и ответственные, ранее им неведомые, что и выступает объективной причиной продолжающегося передела поделенного имущества.

В формировании промышленного капитала, как отмечалось выше, огромную роль сыграла финансовая система, в значительной мере ускорившая образование денежного капитала, способного превратиться в промышленный, хотя само это образование протекало далеко не всегда в цивилизованных формах. Но это вполне соответствует эпохе ПНК, отнюдь не самой высоконравственной странице в национальных историях.

Остановимся на инвестиционном климате. Эпоха ПНК – эпоха формирования нового класса собственников. Процесс этот, будучи весьма длительным и болезненным, неизбежно сопровождается криминализацией экономической деятельности. В России ситуация усугублена еще и тем, что подлинные рыночные отношения в советский период не могли сформироваться даже в условиях официального расширения в процессе послевоенного реформирования советской экономики сферы товарно-денежных отношений (ТДО), так как последние складывались в неадекватной для них среде всеобщего огосударствления экономики. Что касается стихийно развивавшегося «теневое» сектора, то он, будучи поставленным вне закона, был представлен крайне криминализированными структурами. Тем более не мог появиться денежный капитал в форме торгового и ростовщического, как это происходило в свое время в странах Запада. Правда, денежным капиталом могли бы стать сбережения населения, однако они были сметены гиперинфляцией, последовавшей за отпуском цен 2 января 1992 г. (цены в течение года возросли в 26 раз). В силу всех этих обстоятельств рыночные отношения в России стали формироваться, по существу, заново с конца 80-х годов, да еще сразу в сложной форме корпоративного капитализма.

Важно и то, что на первых порах велика была опасность реставрации социализма, что сдерживало частнопредпринимательскую инвестиционную деятельность. Последующие годы всеобщего хаоса

также не благоприятствовали ей. Крайне нестабильной была и социальная обстановка в стране, коль скоро приватизация носила асоциальный характер: преобразованию подлежала действительно общенародная собственность. Вместе с ней уходили в небытие и присущие только ей способы экономической реализации, вполне осознаваемые и весомые, основными из которых были всеобщая гарантированная занятость и распределение общественно значимых благ и услуг через общественные фонды потребления, по существу, бесплатно.

В условиях либерализации внешнеэкономической деятельности в страну хлынул поток импортных товаров, что в условиях технологической отсталости гражданских отраслей, да еще при завышенном курсе национальной валюты мгновенно лишило отечественную промышленность рынков сбыта.

Небезупречное происхождение накапливаемого в стране капитала тем более побуждало к вывозу его за рубеж, что усиливало инвестиционный голод. Все это удлиняло переходный период, консервировало трансформационный спад.

И все же экономический рост, наметившийся в российской экономике с 1999 г. и продолженный в последующие годы, имеет своей основой не только преходящие конъюнктурные факторы, как-то рост цен на энергоносители на мировых рынках и девальвация национальной валюты, способствовавшая развитию импортозамещающих отраслей народного хозяйства. Его наиболее прочной основой является образование промышленного капитала, накопление которого осуществляется принципиально иным путем, путем развертывания воспроизводственного процесса, возрождения реального сектора экономики, что прежде всего и становится основой амбициозных темпов экономического роста в условиях все еще не сложившегося промышленного цикла.

Последний, будучи внутренне присущим индустриальному этапу развития производительных сил, был подавлен в годы социализма механизмом директивного централизованного планирования. Трансформационный спад можно рассматривать как исходную фазу становления промышленного цикла, формирующегося в процессе диверсификации структуры народного хозяйства, ориентированной на постиндустриальное развитие.

15.4. «Тайна» экономических успехов китайской реформы

Трансформационный спад – удел всех пост-«социалистических» стран, коль скоро их экономика оказывается в переходном состоянии. Совершенно особое место занимает КНР, приступившая к рыночному реформированию раньше всех – в конце 1978 г. Напомним, что КНР не относит себя к числу пост-«социалистических» стран, однако сравнение с последними вполне корректно, так как и здесь преобразования носят четко выраженный рыночный характер.

Основная особенность рыночных преобразований в КНР состоит в том, что, с одной стороны, в стране сохранились прежние политические институты, КПК осталась правящей партией, не изменилась официальная идеология, с другой – проводятся преобразования, «подобные революции», направленные на построение «социалистической плановой рыночной экономики», в рамках которой рыночная составляющая формируется совершенно сознательно и последовательно. На реализацию этой цели и направлена деятельность китайского руководства на протяжении всех этих десятилетий. Выделим основные направления реформирования в пределах этого периода:

- снятие в первые же годы запрета на частнопредпринимательскую деятельность в различных сферах, включая реальный сектор;
- осуществление аграрной реформы, направленной на деколлективизацию сельского хозяйства и введение подворного крестьянского семейного подряда на арендованной у государства земле при постоянном удлинении сроков аренды;
- формирование сугубо рыночных анклавов в недрах китайской экономики путем проведения политики внешней открытости, важнейшим направлением которой явилась политика экономического зонирования, прямо и непосредственно направленная на привлечение прямых иностранных инвестиций при помощи предоставления самых разнообразных преференций и реализованная в создании специальных экономических зон (СЭЗ), открытых городов, зон свободной торговли, зон технико-экономического развития и т.п.;
- коммерциализация деятельности предприятий госсектора путем апробации в разные годы таких форм хозяйствования, как подряд,

аренда, система имущественно-хозяйственной ответственности, акционирование, начиная с нетрадиционных для него форм. Но при этом важно то, что приватизация как «мера буржуазной либерализации» была отвергнута правящей партией и госсобственность вплоть до конца 90-х годов оставалась по существу «священной и неприкосновенной», «единой и неделимой», а затем начался процесс ее акционирования с распродажи мелких и средних предприятий.

За государством остаются функции макроконтроля и макрорегулирования. Все эти преобразования позволили КНР добиться выдающихся успехов. На протяжении всех лет реформирования происходит непрерывный экономический рост, имеющий четко выраженную социальную направленность. Она здесь не только провозглашается, как это делается, например, в России, но и последовательно реализуется на практике. Более того, в соответствии со стратегией развития, выработанной КПК, вопрос о соотношении реформы, развития и роста благосостояния решается исключительно в пользу их синхронизации.

Сопоставляя итоги реформирования в КНР и РФ, отечественные экономисты нередко высказывают сетования по поводу того, что Россия не пошла аналогичным путем. Но это не совсем так. В годы перестройки и в СССР была предпринята попытка реанимировать социализм путем реализации концепции ускорения социально-экономического развития. Однако потенциал экстенсивного экономического роста был полностью исчерпан. Начался стихийный процесс разрушения отношений планомерности отношений общенародного присвоения, который и был введен в законодательное русло в 90-е годы. Иная ситуация сложилась в КНР на исходе третьего десятилетия социализма. Но и здесь провозглашение верности социалистическим идеалам не помешало коренным образом пересмотреть марксистскую модель социализма и создать собственную, где социализм провозглашался высшей стадией развития рыночной экономики.

Иными словами, объективные закономерности мирового экономического развития и без копирования прокладывают себе дорогу. Однако способы их реализации специфичны для каждой страны. Даже в КНР преобразования носят четко выраженный рыночный характер, хотя осуществляются под социалистическими лозунгами, экономи-

ческой основой которых является сохранение госсобственности. Национальные особенности их реализации неповторимы. Это касается выбора модели реформирования, особенностей экономической и законодательской деятельности государства в период проведения реформ, мотивов и социальных движущих сил преобразований, национального менталитета и многого другого, что затрудняет выявление этих закономерностей, делает их трудно узнаваемыми и, в свою очередь, питает представления об исключительно особом пути развития той или иной страны, свойственном только ей. В этом проявляется крайнее преувеличение национальных особенностей, якобы способных устранить общие закономерности экономического развития, выявление которых между тем составляет предмет экономической науки.

С точки зрения объективных закономерностей судьбы России и Китая одинаковы: в каждой из них идет интенсивный процесс становления рыночной экономики. Однако особенности национальной истории таковы, что этот процесс протекает во многом по-разному, с разной степенью социальных тягот. Но, как известно, экономическая генетика столь же значима в жизни общества, как биологическая в судьбе каждого человека, а потому национальные особенности реформирования в каждой стране неповторимы.

И все же уникальный опыт рыночных преобразований в КНР весьма поучителен во многих отношениях. Остановимся на некоторых его аспектах. Реформа началась с аграрных преобразований, с деколлективизации сельского хозяйства, что позволило практически сразу вывести с орбиты социалистического развития более 70% населения страны, медленно и постепенно, но все же вступающих на путь рыночных отношений. Одно это обстоятельство позволило китайским крестьянам превратиться в мировых лидеров по росту производительности труда при той же вооруженности труда, хотя этот фактор и носил временный характер. Однако в полной мере была продемонстрирована значимость социально-экономических факторов в повышении эффективности производства. Уже в течение первых пяти лет была решена продовольственная проблема, потребность в продукции сельского хозяйства полностью удовлетворяется за счет собственного производства. (Вспомним, как безуспешно пытался в начале 80-х годов решить аналогичную проблему М. Горбачев в качестве Секретаря ЦК КПСС, ответственного за данную отрасль народного хозяйства.)

Между тем сельское хозяйство занимает совершенно особое место в любой национальной экономике. Оно не только является исторически и логически исходной сферой материального производства, но не утрачивает своей значимости и в самой развитой экономике. Удовлетворение первичных потребностей остается первоочередным при любом уровне экономического развития. С ним связана столь значимая проблема национальной продовольственной безопасности любой страны. Даже в самых развитых странах оно находится под неусыпной опекой государства. Так, в странах ЕС государственные субсидии сельскому хозяйству составляют порядка 50% стоимости сельскохозяйственной продукции.

В России иная ситуация, сложившаяся за годы советской власти. Брошенное в горнило социалистической сверхиндустриализации сельское хозяйство так и осталось отраслью, «недостойной» первоочередного внимания правящей партии вплоть до его полного развала к 70-м годам. И свалившиеся вдруг на АПК инвестиции в 80-е годы осваивать было попросту некому в обезлюдевшей советской деревне.

Рыночные преобразования в России не только не начались с аграрной реформы, но последняя, по существу, не была проведена к исходу первого десятилетия. Сельское хозяйство было пущено на самотек как отрасль, не представлявшая особого интереса для главных действующих лиц эпохи ПНК в качестве сферы экономической деятельности. Накопленное в деревне за годы социализма государственное имущество было, по существу, растаскано в ходе приватизации. Лишь в XXI в. вспомнили о необходимости решения вопроса о собственности на землю и о земельном кадастре, когда лучшие земли фактически оказались присвоенными. Появились крупные сельскохозяйственные операторы, организующие систему заказов и скупки сельскохозяйственной продукции, что становится основой возрождения предприятий АПК, претерпевших массовое разорение под воздействием хлынувшего в страну потока дешевого импортного продовольствия в связи с либерализацией внешнеэкономической деятельности. Социальная направленность реформы, успешное решение социальных проблем напрямую связаны с состоянием прежде всего АПК, а в нем – сельского хозяйства. Это тем более актуально в стране, где четверть населения живет за чертой бедности.

Итак, китайский опыт аграрной реформы не мог быть востребован в России, где разоренное сельское хозяйство оказалось наименее привлекательной сферой приложения капитала, а государство традиционно не озадачилось первоочередным решением аграрных проблем.

Остановимся на другой особенности китайской реформы. За 75 лет советская номенклатура вполне «насытилась» социализмом. Статус управляющего даже с причитающимися привилегиями перестал ее удовлетворять. Она выросла в своих «передовых» отрядах до потребности в более высоком социальном статусе. Иначе было в КНР. Многострадальная китайская номенклатура даже сформироваться толком не успела в годы «больших скачков» и «культурной революции». Устойчивая политическая, хозяйственная и прочая элита стала складываться лишь после смерти «великого кормчего». В силу сложившихся обстоятельств у нее оказалось большое будущее. Точно так же и ориентация на неуклонный рост жизненного уровня явилась безальтернативной в нищей и разоренной за предшествующий период стране. Как известно, социализм, будучи воплощением идеи социального равенства и справедливости, популярен прежде всего в среде обездоленных и деклассированных слоев населения. И чем больше численность такового, тем реальнее воплощение социализма в жизнь, а уж тем более его сохранение. В результате китайская реформа, как она проводилась в стране под воздействием всей совокупности обстоятельств, сложившихся к исходу 70-х годов, оказалась самодостаточной: верхи обрели устойчивую политическую власть, поддержка снизу обеспечивается неуклонным ростом жизненного уровня по мере углубления рыночных преобразований. Как видим, и в данном смысле китайская реформа неприемлема для совершенно иных российских условий.

Наконец, уникальна во всех отношениях либерализация внешне-экономической деятельности. Она приняла облик политики внешней открытости китайской экономики, направленной прежде всего на привлечение прямых иностранных инвестиций, а не на импорт иностранных товаров. Мощный приток иностранного капитала оказался возможным в условиях политической стабильности ввиду сохранения прежних политических институтов и привлечения капитала богатой китайской диаспоры («хуацяо»), рассеянной по миру и связан-

ной со своей исторической родиной общностью языка, менталитета, экономических интересов. Китайская диаспора, получив соответствующие преференции в экономической деятельности и уверовав в них, живо откликнулась на призыв властей КНР. К тому же, что также важно, открытые города и территории в качестве рыночных анклавов обладают высоким демонстрационным эффектом. Становится совершенно очевидной несопоставимость потенциала эффективного экономического развития рыночного сектора относительно государственного.

Вместе с тем в КНР рыночному преобразованию подвергся и государственный сектор. Это достигается его коммерциализацией путем апробации различных форм хозяйствования. Однако основой его финансового возрождения явились поступления в государственную казну от частного сектора, ставшего в известном смысле донором государственного. Финансовое оздоровление госсектора становится фактором его сохранения как символа социализма в условиях все еще сохраняющейся популярности среди широких слоев населения социалистических идей. Государство не без основания воспринимается ими как гарант неуклонного повышения жизненного уровня, хотя, как показывает практика развитых стран, несравненно более ощутимо и быстро он повышается все же в условиях именно рыночной экономики. Лишь на исходе 90-х годов китайские реформаторы приступили к акционированию госпредприятий в целях сведения их числа к оптимальному уровню с точки зрения эффективности национальной экономики.

Успех китайской реформы в немалой мере обусловлен неустанной творческой работой китайской экономической науки, поставленной на службу реформы с первых лет, не приостановившейся и после смерти отца китайской реформы Дэн Сяопина. Ее усилиями осуществляется четкое теоретическое обоснование всех направлений реформы с точки зрения их содержания, темпов, последовательности, социально-экономических последствий. Теоретические изыскания и были заложены в основу всех направлений экономической политики, проводимой государством на протяжении почти трех десятилетий преобразований.

Как видим, китайская реформа столь специфична, что отождествлять в полной мере переживаемый ею период с эпохой ПНК не впол-

не правомерно. Процесс первичного капиталообразования протекает в стране в границах отечественного частнопредпринимательского сектора, получившего права гражданства в первые же годы реформы. Никакого раздела и передела объектов общенародной собственности в стране не происходило, равно как не получила широкого распространения торгово-посредническая и финансово-спекулятивная деятельность, хотя естественный процесс формирования рыночных отношений идет в полной мере, именуемой здесь социализмом с китайской спецификой.

Итак, страна обязана своими успехами глубоко продуманным реформаторским действиям, разработанным усилиями китайских ученых и реализованным политической элитой во главе с правящей партией, хотя и здесь проблема преобразований была чрезвычайно сложной и многогранной. В них совершенно четко просматривается рыночная направленность, осуществляются поиски оптимального соотношения различных форм собственности, где критерием такой оптимальности является повышение эффективности функционирования национальной экономики (так, в конце 2005 г. КПК провозгласила целью новой пятилетки «строительство гармоничного общества»). «Преобразования, подобные революции», протекают под непосредственным воздействием государства, осуществляемым разнообразными методами макроконтроля и макрорегулирования и направленным в конечном счете на превращение КНР в крупнейшую державу мира.

Подводя итоги, отметим, что картина в пост-«социалистических» странах сложилась неоднозначная. Через горнило ПНК прошли и проходят едва ли не все страны. Большинство из них пережило глубокий трансформационный спад, традиционно свойственный всякой переходной экономике, но усугубленный в них обстоятельствами социалистического прошлого и особенностями рыночного реформирования. Негативную роль сыграл и фактор времени, что способствовало экспорту накопленного в стране денежного капитала за рубеж.

Всем этим странам свойственны общие черты ввиду общности исходного и конечного пунктов движения. Однако само это движение осуществляется по-разному даже в рамках одной модели реформирования, что отражает национальные особенности каждой из них. И было бы заблуждением объяснять эту разницу ошибками и просчета-

ми реформаторов, тем самым трактуя новейшую историю их воплощением. Иного, более гладкого или менее тернистого пути для пост-«социалистических», а тем более постсоветских стран история просто не дала. При всем многообразии национальных особенностей рыночного реформирования во всех странах просматривается внутренняя логика развития, логика становления рыночной капиталистической экономики в том или ином ее национальном облике в полном соответствии с общими закономерностями мирового экономического процесса.

Список вопросов

1. Правомерно ли идентифицировать рыночную трансформацию российской экономики с процессом первоначального накопления капитала?
2. Каково содержание процесса первоначального накопления капитала?
3. Какие факторы породили особенности этого процесса в российской экономике?
4. Каковы общие и особенные способы и методы первоначального, вне-воспроизводственного накопления капитала?
5. В чем состоят объективные обстоятельства, предопределяющие неизбежность трансформационного спада в пост-«социалистических» странах?
6. Каковы факторы, определяющие глубину и продолжительность трансформационного спада в странах пост-«социализма»?
7. В чем усматриваются предпосылки экономической стабилизации и переход к экономическому росту в современной российской экономике?
8. Чем объясняется уникальность китайского опыта рыночных преобразований?

Темы докладов

1. Первоначальное накопление капитала: общие закономерности и особенности их проявления в России.
2. Трансформационный спад и экономический кризис: общие черты и различия.
3. Трансформационный спад в пост-«социалистических» странах: факторы, определяющие их продолжительность и глубину.
4. Рыночные преобразования как основа экономического роста: опыт реформирования китайской экономики.

ГЛАВА 16

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для любой экономики, на каком бы этапе развития она ни находилась, инвестиции являются важнейшим фактором экономического благополучия. От их количества и особенно качества в текущем периоде зависит будущее отдельных фирм и национальной экономики в целом. В кризисной экономике России темпы сокращения инвестиций опережали темпы спада производства, формируя материальную основу для еще большего сокращения ВВП и производных от него показателей. В свою очередь, выход из кризиса и устойчивый рост возможны только на основе инвестиций и обновления основного капитала. Этим обусловлена актуальность данной проблемы.

Инвестиции – это понятие, отражающее прежде всего экономический процесс. Но их значение гораздо шире. От инвестиционного процесса зависит эффективность решения главных экономических и социальных задач общества. Инвестиционной динамикой определяются конкурентоспособные позиции национальной экономики на мировых рынках. Более того, именно инвестиционный процесс лежит в основе цивилизационного прогресса. Наконец, инвестиции выступают базисным фактором обеспечения и укрепления национальной безопасности. В силу перечисленных обстоятельств инвестиции находятся в центре внимания ряда научных дисциплин и прежде всего экономической теории.

16.1. Содержание понятия инвестиций

Инвестиции относятся к числу самых популярных и важных проблем в теории и на практике. Проблемы инвестирования на практике решаются на уровне фирм и на уровне всей национальной экономики. Все отрасли экономической теории так или иначе рассматривают проблему инвестиций и уделяют ей большое внимание. Но, как это

нередко случается с популярными категориями, они часто употребляются в разных смысловых значениях. Из-за этого их содержание утрачивает строго определенный смысл, становится многосмысловым и даже расплывчатым. Поэтому многие современные учебники и научные издания, даже специально посвященные инвестициям, начинают с уточнения данного понятия. Мы тоже начнем с определения и уточнения смысла понятия «инвестиции». При этом мы будем опираться на анализ, содержащийся в ряде зарубежных и отечественных изданий.

Наиболее общим определением инвестиций является «отказ от потребления части дохода в настоящем ради возможности большего потребления в будущем». В одном из самых фундаментальных отечественных изданий «Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика» со ссылкой на П. Массе приводится следующая общая трактовка инвестиций: «Инвестирование представляет собой акт обмена сегодняшнего удовлетворения определенной потребности на ожидание удовлетворить ее в будущем с помощью инвестиционных благ»¹. Подобное определение является частым в зарубежной литературе. В популярном за рубежом курсе «Инвестиции» отмечается: «В наиболее широком смысле «инвестировать» означает расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую сумму в будущем»². Даже для общего определения инвестиций приведенный вариант представляется неудачным, несмотря на его достаточно широкое распространение. Во-первых, любая форма предпринимательства предполагает расставание с активами в настоящем ради их прироста в будущем. Тогда инвестиции в приведенном выше смысле просто дублируют понятие предпринимательские затраты. Более того, есть

¹ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М., 2002. – С. 22.

² Шарп У. и др. Инвестиции. – М., 1997. – С. 1 («Инвестиционное решение подразумевает отказ от текущего потребления в надежде на большее потребление в будущем»); Майкл Бромович. Анализ экономической эффективности капитальных вложений. – М., 1966. – С.68 («Инвестиции – это расходование в настоящее время денежных или иных средств в ожидании получения будущих выгод»); Эви Боди, Алеас Клейн, Алан Дж. Маркус. Принципы инвестирования. – М., СПб., Киев, 2002.

формы расставания с текущим доходом ради его возрастания в будущем без всякого инвестирования и предпринимательства. Например, банковские вклады, предполагающие расставание с деньгами в настоящем, приносят доход в будущем, но их не принято считать инвестициями. Во-вторых, отказ от текущего потребления ради будущего может происходить не обязательно в денежной форме. Например, в сельском хозяйстве семенной фонд в текущем периоде закладывается в натуральной форме ради получения урожая в будущем. Таким образом, на исходном уровне анализа можно лишь утверждать, что инвестиции – это предпринимательское использование части собственного дохода и привлеченных активов ради получения чистого дохода. Предпринимательское, а не потребительское использование средств является важным на исходном этапе анализа этой важной категории. Предпринимательское использование средств означает нацеленность на получение прибыли: «инвестирование есть акт вложения средств с целью получения дохода в будущем»¹. Суть конкретизации рассматриваемого понятия на данном этапе анализа состоит в следующем. Мало отказаться от части дохода в текущем периоде. Сделать это достаточно легко даже для получения дохода в будущем. Например, как уже отмечалось, через банковский вклад. Куда труднее использовать доход на предпринимательские цели, особенно в реальном секторе экономики. Но даже в этом конкретизированном смысле приведенное определение не является инструментально приемлемым. Во-первых, в данном случае понятие «инвестиции» совпадает с понятием «авансирование капитала». Во-вторых, отвлекая активы (доход) в настоящем (текущем) периоде, получить прибыль в будущем можно двумя принципиально разными способами, если даже отвлечься от процента по вкладу:

1. через покупку и перепродажу ценных бумаг или вторичных активов,
2. через воспроизводство действующих и создание новых предприятий и организаций для производства товаров и услуг.

Разница между двумя этими направлениями инвестиций очень существенна, и их нельзя свести в одном понятии. Поэтому некото-

¹ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – С. 23.

рые издания приводят не одно, а два определения инвестиций. Например, в Оксфордском толковом словаре приводятся следующие определения инвестиций:

1. «Приобретение средств производства, таких, как машины и оборудование, для предприятия, с тем, чтобы производить товары для будущего потребления. Обычно такое приобретение называется капитальными вложениями».

2. «Приобретение активов, например, ценных бумаг, произведений искусства, депозитов в банках или строительных обществах и т.п. в целях, прежде всего, получения финансовой отдачи в виде прибыли или увеличения капитала. Такой вид финансовых инвестиций представляет собой средства сбережения»¹.

В приведенных определениях проводится разграничение между капитальными вложениями и финансовыми инвестициями, и это значительное продвижение в конкретизации понятия инвестиций. Но каково различие между ними и как эти два понятия инвестиций связаны между собой? Некоторые издания наиболее распространенной формой инвестиций считают вложения в ценные бумаги, а приобретение капитала с целью получения дохода – общим определением. Иногда вместо инвестиций в капитальные вложения используется понятие реальные инвестиции, а вместо финансовых вложений употребляется понятие спекулятивные инвестиции.

Для современной литературы характерно то, что в зависимости от направленности изданий используется либо «финансовый», либо «капитальный» вариант трактовки инвестиций.

«Финансовый» вариант преобладает в изданиях, посвященных ценным бумагам и фондовому рынку: «использование **денег** для получения больших денег»². В литературе по макроэкономике преобладает «капитальная» трактовка инвестиций. Г. Менкью определяет инвестиции как «Совокупность **товаров**, приобретаемых предприятиями и частными лицами для увеличения накопленного капитала»³.

¹ Бернар И., Килли Ж.К. Толковый экономический и финансовый словарь. – М., 1994. – Т. II.

² Инвестиции. Терминологический словарь. Джерри М. Розенберг. – М., 1997. – С. 173.

³ Н.Г. Менкью. – М., 1994. – С. 710.

В другом учебнике по макроэкономике, получившем широкую известность в России, инвестиции трактуются как «расходы, направленные на увеличение или сохранение основного капитала»¹. Здесь важно обратить внимание на акцентированный объект инвестиций – основной капитал. Такой же акцент содержится в учебнике по макроэкономике Д. Сакса и Б. Ларрена: «Инвестиционные расходы – это поток продукции в течение любого промежутка времени, направленный на поддержание или увеличение основного капитала»². Итак, в литературе относительно самостоятельно сосуществуют две существенно отличные друг от друга трактовки инвестиций. В зависимости от области рассмотрения выбирается удобный вариант. Редко предпринимаются попытки анализа внутренней связи между двумя трактовками, а сами редкие попытки нельзя принять по существенным причинам.

Рассмотрим одну из таких попыток. В фундаментальном курсе «Инвестиции» У. Шарпа, Г. Дж. Александера, Д. В. Бейли отмечается: «Реальные инвестиции обычно включают инвестиции в какой-либо вид материально осязаемых активов, таких, как земля, оборудование, заводы. Финансовые инвестиции представляют собой контракты, записанные на бумаге, такие же, как обыкновенные акции и облигации. В примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть финансового инвестирования в значительной степени способствует росту реальных инвестиций. Как правило, эти две формы являются взаимодополняющими, а не конкурирующими»³.

В приведенной выдержке, во-первых, четко разграничены реальные и финансовые инвестиции. Во-вторых, они рассматриваются как взаимодополняющие, а не конкурирующие. В-третьих, преобладание реальных инвестиций относится к примитивным экономикам, а финансовые инвестиции представлены уделом современной экономики. Какой отсюда может быть сделан практический вывод для фирм на микроуровне и для государственной экономической политики на макроуровне? Естественно – направлять активы в финансовые инвестиции. С этим нельзя согласиться.

¹ Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. – М., 1996. – С. 300.

² Сакс Д., Ларрен Б. Макроэкономика. Глобальный подход. – М., 1996. – С. 56.

³ Шарп У. и др. Инвестиции. – М., 1997. – С. 3.

Прежде всего еще свежи в памяти результаты увлечения населения и государства финансовыми инвестициями. Население за это заплатило собственными средствами, исчезнувшими в недрах финансовых пирамид. Увлечение государственными ценными бумагами привело к финансовому кризису 1997–1998 гг. в ряде стран. Но дело не только в отдельных кризисных фактах. Посмотрим, чем оборачиваются для экономики инвестиции в реальный и финансовый сектора.

Капитальные инвестиции дают рост производства товаров и услуг (к тому же с мультипликативным эффектом). Растут занятость и доходы населения, налоговые поступления в бюджет всех уровней, решаются социальные проблемы. В этом смысле совершенно справедливо выражение: «что выгодно Форду – то выгодно и Америке». Имеется в виду рост реального сектора экономики за счет инвестиций. Следует еще учесть и то, что, инвестируя в основной капитал, инвестор стремится внедрить новые технологии. В масштабах национальной экономики обеспечивается технологический прогресс, повышающий ее конкурентоспособность.

Совершенно иное содержание имеют финансовые инвестиции. 1995–1998 гг. были в России «золотой» порой инвестирования в государственные ценные бумаги. Деньги инвесторов обменивались на ГКО, которые за счет бюджета обеспечивались высокой доходностью. Циклы обменов денег инвесторов на государственные ценные бумаги приносили доходы инвесторам, и в этом смысле формальный принцип доходности инвестиций соблюдался. Активы настоящего времени обменивались на возрастающие доходы будущего. Но экономика от этого не получала ничего. Более того, чем выше становилась доходность государственных ценных бумаг, тем сильнее действовал «эффект вытеснения» частных инвестиций, опустошая федеральный бюджет. Инвестициями в реальный сектор экономики могут быть средства от первичного распространения корпоративных ценных бумаг. Но, попадая на вторичный рынок, они замыкают круг холостого циркулирования денег вне связи с реальным сектором экономики.

Для того чтобы конкретизировать трактовку инвестиций, надо определиться с главной целевой установкой. Преобладающий в литературе критерий прибыльности может оказаться недостаточным. Доходность (прибыльность) на микроэкономическом уровне может оказаться «антидоходностью» на макроуровне через тот же «эффект вытеснения». Главным критерием (целевой установкой) инвестиций

является экономический рост и повышение конкурентоспособности как на уровне фирм, так и на уровне национальной экономики. В этом смысле мы согласны с общей позицией авторов фундаментального пособия «Основы инвестирования»: «В самом широком смысле инвестиции образуют механизм, необходимый для финансирования роста и развития страны»¹. Отметим, что в данном случае отмечается целевая установка на «рост и развитие экономики страны». Правда, в результате дальнейшей конкретизации суть этой весьма важной целевой установки утрачивается. Авторы фундаментального курса по инвестициям разграничивают реальные и финансовые инвестиции указанием на то, что этот термин имеет несколько значений: «покупку акции или облигации с расчетом на некоторые финансовые результаты, им обозначаются также реальные активы, например, машины, которые требуются для производства и продажи некоего товара»². Намеченное здесь различие между финансовыми и реальными активами конкретизируется даже по составу каждого из них. В качестве финансовых активов перечисляются виды ценных бумаг, а в качестве реальных активов – недвижимые ценности. Но дальше авторы говорят, что основное внимание далее будет уделено «фондовым активам, как наиболее популярным»³. Но, как мы показали выше, финансовые

¹ Гитман Лоренс Дж., Джонс Майкл Д. Основы инвестирования. – М., 1997. – С.10.

² Там же.

³ Там же. – С. 11. В зарубежных фундаментальных изданиях по инвестменту встречается специальный анализ соотношения и роли финансовых и реальных инвестиций. В уже цитированном издании «Принципы инвестирования» отмечается: «В то время как реальные активы суть источники национального дохода в экономике, финансовые активы просто характеризуют его распределение среди инвесторов». Важность данного замечания состоит в определении источника национального дохода и его распределения. Итак, источником дохода владельцев ценных бумаг в конечном счете служит прибыль, созданная с использованием реальных активов, покупка которых была профинансирована за счет выпуска этих ценных бумаг». С авторами следует согласиться, если речь идет о первичном распределении корпоративных ценных бумаг. Но связь с созданием национального дохода утрачивается, если обратиться к государственным ценным бумагам или вторичному рынку корпоративных бумаг. Этот уровень анализа соотношения реальных и финансовых инвестиций авторами не затрагивается. Более того, указывается, что «В этой книге финансовым активам уделяется повышенное внимание». Эви Боди и др. Принципы инвестирования. – М., СПб., Киев, 2002. – С. 26–28.

инвестиции не только не могут обеспечить «рост и развитие» страны, а иногда действуют и в обратном направлении. Если в качестве целевой установки исходить из «роста и развития страны», то под экономическими инвестициями следует понимать использование дохода и привлеченных средств для роста производства и повышения конкурентоспособности. Конечно, любое инвестирование направлено на получение дохода. Но доход в данной трактовке является естественным результатом поддержания и увеличения капитала на новой технологической основе.

Итак, имеющееся в литературе разграничение реальных и финансовых инвестиций последовательно не выдерживается, а выделенные приоритеты оказываются необоснованными и легко утрачиваются. Почему?

Анализ литературы показывает, что нет **методологически обоснованного** разделения инвестиций на реальные и финансовые, результатом чего является и их смешение, и подмена разных трактовок. Дополнительное обоснование указанного разделения может быть получено, если опираться на движение функциональных форм капитала: денежного, товарного, производительного. В исходном пункте наиболее распространенной формой движения инвестиций является их денежная форма. Прежде всего расходуются деньги для приобретения как ценных бумаг, так и элементов производительного капитала.

Но важно четко определить, сопровождается ли процесс движения денежной формы инвестируемого капитала встречным потоком элементов производительного капитала. Если такое встречное движение имеется, то, даже начинаясь в денежной форме, инвестиции становятся элементами реального капитала. В другом случае денежная форма инвестируемого капитала завершает свой кругооборот, обмениваясь на вторичные активы, и не превращается в элементы производительного капитала. Недостаточно ограничиваться исходной формой движения инвестируемых денежных средств. Необходимо проследить процесс до конца кругооборота потраченных денег.

Приведенные выше ссылки на работы Менкью, Фишера, Сакса и др. показывают, что, желая подчеркнуть свой интерес именно к реальному, а не финансовому инвестициям, авторы определяют сами инвестиции как товарные потоки (продукцию, недвижимость и т.п.). Натуралистическая трактовка понятна, но она тоже неточна. Реаль-

ные инвестиции чаще всего могут начаться в денежной форме, но их характер определит не исходная форма, а содержание кругооборота функциональных форм капитала. Если фирмы на деньги покупают ценные бумаги, то движение инвестируемых средств не имеет реального характера. Если же фирмы расходуют средства на расширение производства товаров и услуг, то их расходы являются реальными инвестициями, пусть даже на это будут потрачены принадлежавшие фирмам ценные бумаги. Методологическая опора на функциональные формы кругооборота капитала позволяет довольно строго отделить реальные инвестиции от финансовых, независимо от того, в какой функциональной форме процесс начинается, какие средства для этого используются и какие структуры осуществляют инвестиционные расходы.

Если придерживаться предложенного подхода, то характер инвестиций не определяется тем, какие именно структуры осуществляют инвестиционные расходы. Не имеет значения и их отраслевая принадлежность. Так, если инвестиционные расходы банков сопровождаются движением товарного или производительного капитала (например, при лизинге), то имеют место реальные инвестиции, хотя сами банки и не относятся к реальному сектору экономики. Если же товаропроизводящие фирмы расходуют средства на приобретение государственных ценных бумаг, то это не реальные инвестиции, хотя средства расходуются предприятиями реального сектора экономики.

Подход с позиций функциональных форм капитала позволяет разобраться и с «прибыльной» трактовкой инвестиций. Достаточно поставить вопрос о прибыльности на микро- и макроуровне. Если инвестиционные расходы увеличили прибыль фирмы, то это дает и соответствующий макроэкономический результат – рост выпуска и более эффективное использование ресурсов. А если прибыль на микроэкономическом уровне получена за счет инвестирования в высокодоходные инструменты государственного заимствования, то макроэкономический результат будет существенно иным, поскольку возросшая прибыль банков (или иных структур), оперирующих с государственными ценными бумагами, будет результатом нагрузки на бюджетные выплаты, а не роста производства товаров и услуг. К тому же, как отмечалось, произойдет вытеснение реальных инвестиций.

Реальные инвестиции независимо от методов их обоснования и содержательной трактовки в литературе принято делить на три основные разновидности (направления):

1. Инвестиции фирм в основной капитал;
2. Инвестиции в создание запасов;
3. Инвестиции в жилищное строительство.

Очень важно выдвигание на передний план инвестиций в основной капитал. Именно они определяют экономическую динамику и конкурентоспособность. А для кризисной экономики обновление основного капитала служит главным условием выхода из кризиса. Но очевидно и то, что если два первых пункта касаются составных частей капитала фирм, то третий пункт касается скорее отраслевого направления инвестирования. В жилищном строительстве тоже имеются и основной капитал, и запасы. Поэтому реальные инвестиции логично подразделять на экономические и неэкономические (социально-культурный уровень).

Вопросы классификации реальных инвестиций по направлениям и результатам носят традиционно дискуссионный характер. Сакс и Ларрен приводят результаты исследований Р. Эйснера, который показал, что с учетом государственных инвестиционных расходов, расходов на товары длительного пользования, инвестиций в научные исследования и разработки, повышение образовательного уровня и обучение рабочих инвестиции составили около 37% ВВП (по уточненным данным) против 17% по официальным данным¹.

В исследовании, направленном на поиск путей преодоления кризиса и устойчивого роста, необходимо использовать реальные инвестиции, направленные на увеличение производительной формы капитала.

В экономической теории и практике выделяют иностранные инвестиции. Это важно для изучения макроэкономических процессов в открытой экономике. Но с точки зрения экономической динамики национальной экономики важным является деление инвестиций, поступающих из-за рубежа, на реальные и финансовые в уточненном выше смысле. Иностранные инвестиции в государственные ценные бумаги, как показал недавний опыт России, не способствуют приро-

¹ Сакс Д., Ларрен Б. Макроэкономика. Глобальный подход. – М., 1996. – С. 148.

сту производительного капитала и росту ВВП. Наоборот, иностранные финансовые инвестиции повлияли на глубину финансового кризиса 1998 г. Отсюда следует, что государство должно стимулировать и поддерживать прежде всего реальные инвестиции. Из предыдущего анализа можно сделать следующие выводы.

1. Инвестициями на микроэкономическом уровне следует считать расходование капитала с целью получения прибыли. На микроэкономическом уровне можно делить инвестиции на финансовые и реальные, хотя с точки зрения целевой функции для фирмы это деление не имеет значения.

2. Деление инвестиций на реальные и финансовые имеет решающее значение с общественной точки зрения на макроэкономическом уровне. Прибыльность инвестиций, обеспечиваемая за счет государственных ценных бумаг, будучи экономическим благом для инвесторов (в том числе и зарубежных), может оказаться «антиблагом» для общества в целом. Достаточно указать на такие последствия, как рост инфляции и «эффект вытеснения частных инвестиций». Если доходность по государственным ценным бумагам превышает доходность в реальном секторе экономики, эти финансовые инвестиции следует считать альтернативой реальным инвестициям.

3. Приведенное выше разграничение инвестиций имеет практическое значение для выработки и реализации экономической политики. Если выяснено микро- и макроэкономическое содержание финансовых и реальных инвестиций, то необходимо четко определить приоритеты инвестиционной политики. Исходя из негативного опыта, России следует выработать альтернативную политику инвестиций на основе приоритета реального сектора экономики и реальных инвестиций.

16.2. Состояние инвестиций

На состояние инвестиций наибольшее влияние оказал затяжной экономический кризис, приведший к запредельному сокращению инвестиций за последнее десятилетие. Уровень нынешних инвестиций сопоставим с аналогичным показателем (капитальные вложения) 1965 г.

Кроме абсолютных и относительных показателей сокращения самих инвестиций для полноты макроэкономического анализа необходимо проследить, как динамика инвестиций соотносилась с динамикой ВВП (табл. 8)¹.

Таблица 8

Динамика инвестиций и ВВП

Годы	ВВП в % к предыдущему году	Инвестиции в % к предыдущему году	Доля инвестиций в ВВП, %
1992	85,5	60,3	14
1993	91,3	88,3	16
1994	87,3	75,7	17,8
1995	95,9	89,9	16,8
1996	96,6	81,9	17
1997	100,9	95,0	15,8
1998	95,1	88,0	14,9
1999	105,4	105,3	14,9
2000	109,0	117,4	16,4
2001	105,0	108,7	16,6
2002	104,3	102,6	16,2

Информационно-аналитическими в табл. 8 являются относительные показатели, поскольку абсолютные показатели приходится на период с высокой инфляцией. При падающем ВВП и падающих объемах инвестиций последние сокращались опережающими темпами. Экономика погружалась в макроэкономическую воронку спада. Падающие объемы инвестиций составляли материальную основу еще большего сокращения ВВП, а падающий ВВП сокращал источники инвестиций. Опережающий спад инвестиций по отношению к падающему ВВП был явной закономерностью до 1988 г. Другой закономерной тенденцией было сокращение доли инвестиций в ВВП. Если в 1990 г. доля инвестиций в основной капитал в ВВП составляла около 39% и соответствовала аналогичному показателю в развитых странах, то к концу 1999 г. этот показатель снизился до 15%. Даже в 2000 г., когда наметился рост ВВП и инвестиций в основной капитал, этот долевой показатель остался на низком уровне (рис. 10). В 2003 г. он

¹ Данные Института экономики переходного периода. Экономико-политическая ситуация в России; Российский статистический ежегодник. – М., 2001.

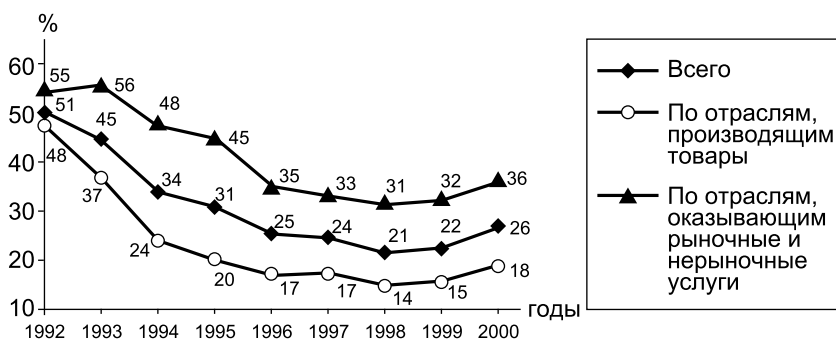


Рис. 10. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (1990 г. взят за 100%)

равнялся около 17%. Следует, правда, отметить, что подобная ситуация не является исключительной для России. Во время Великой депрессии в США инвестиции в 1932 г. составили около 12% от уровня 1929 г. Разница состоит в том, что начало спада уровня инвестиций и восстановление их до докризисного уровня в США охватило десятилетний период. В России же десятилетний период охватывает период только спада.

16.3. Причины инвестиционного кризиса

Причины глубокого инвестиционного кризиса тесно связаны с причинами экономического кризиса. Их можно объединить в две группы: объективные и субъективные.

К объективным следует отнести высокую изношенность основных фондов и неэффективную структуру экономики за счет ее значительного утяжеления производством военной продукции.

Рассмотрим первую из названных причин. К началу экономических реформ производственные фонды по разным оценкам были изношены на 40–70%. Еще больше был износ активной их части: машин и оборудования. К началу 2000 г. износ основных фондов составил 52,9%, а износ их активной части – 68,1%.

Более чем наполовину исчерпаны проектные ресурсы основных фондов в ТЭК, а в нефтепереработке на 80%; помимо производственной неэффективности состояние этих отраслей несет угрозу техногенных катастроф.

Если оценивать основные фонды по качественным результативным параметрам, то даже по основным базовым отраслям такой показатель, как удельный вес производственных мощностей, не отвечающих требованиям выпуска конкурентоспособной продукции, выглядит следующим образом (табл. 9).

Т а б л и ц а 9

Удельный вес производственных мощностей

Отрасль	%
Промышленность (всего)	30,6
Топливная промышленность	31,2
Черная металлургия	33,2
Цветная металлургия	29,5
Химическая и нефтехимическая промышленность	25,0
Машиностроение и металлообработка	31,6
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	31,1
Легкая промышленность	40,1
Пищевая промышленность	27,6

По оценкам, конкурентоспособная продукция к началу реформ не превышала 20%. Как бы ни различались количественные оценки, очевидно, что качество производственных фондов характеризовалось к началу реформ высокой изношенностью. В этой ситуации кризиса можно было избежать, направляя не менее 30% ВВП в инвестиции с целевым назначением на обновление основного капитала на основе новых конкурентоспособных технологий. Спад производства, начавшийся в начале 90-х годов и продлившийся до 1999 г., отверг возможность инвестиционного рывка.

К субъективным причинам инвестиционного кризиса следует отнести и целенаправленную деятельность государственных институтов, способствовавших сокращению инвестиций независимо от намерений и провозглашенных целей. Субъективные причины сконцент-

рированы вокруг радикальной экономической реформы. Рассмотрим каждое из ее основных направлений.

1. Либерализация цен привела к обесценению амортизационных фондов и оборотных средств производителей товаров и услуг. Не только инвестиции, но и простое воспроизводство оказались затруднительным для абсолютного большинства предприятий. При прежнем номинальном размере оборотных средств фирмы вошли в новый масштаб цен и оказались перед выбором: либо сократить производство, либо поставлять друг другу продукцию с задержкой оплаты. Произошло и то, и другое. Известный практике спад производства был дополнен не очень ей известным явлением, получившим в России название «неплатежи». Низкий уровень монетизации экономики сопровождался процессами ее бартеризации. Монетарная политика правительства «терзала» экономику денежным голодом. Потребность экономики в денежных средствах не удовлетворялась в объемах, необходимых для нормального обеспечения воспроизводственных процессов. Дефицит денег по агрегату M2 составлял более 30%.

2. Финансовая стабилизация. Политика финансовой стабилизации также имела антиинвестиционную направленность. В период экономического спада правительство боролось с инфляцией методами жесткой кредитно-денежной и социальной политики. С одной стороны, правительство свертывало или сокращало социальные программы. С другой – Банк России поддерживал высокую процентную ставку рефинансирования коммерческих банков. Даже в относительно благоприятный 1997 г. она была выше нормы доходности в реальном секторе экономики. Задолженность по заработной плате и по госзаказам привела к спросовым ограничениям. Высокая ставка процента по кредитам резко сократила возможности их инвестиционного использования. В итоге политика финансовой стабилизации правительства привела к антиинвестиционным результатам. Политика государственных заимствований через высокодоходные инструменты привела к сильному эффекту вытеснения инвестиций.

В этом же направлении действовала и бюджетно-налоговая политика. Содержание после распада СССР огромной инфраструктуры государственной машины потребовало высоких налогов. Кроме того, в рамках политики финансовой стабилизации резко сокращались государственные расходы на инвестиционные цели как производственного, так и социального назначения.

Суммарное действие целого комплекса неблагоприятных факторов: сдерживания государственных расходов в капитальные вложения (долгосрочные государственные инвестиции), системы неплатежей, жесткой финансовой и монетарной политики привело к росту цен на инвестиционные денежные ресурсы. Средние процентные ставки в месячном исчислении всегда были выше рентабельности в реальном секторе. По расчетам на основе методик проектного анализа прибыль от инвестиций уходила на выплату банковских процентов. В подобной макроэкономической среде инвестиции экономически бессмысленны. Даже сниженная до 28% ставка рефинансирования к концу 2000 г. значительно превышала доходность в реальном секторе экономики. К 2005 г. данная негативная тенденция не была преодолена, хотя ставка рефинансирования имела тенденцию к снижению.

Сокращение инфляции не изменило инвестиционной ситуации, поскольку инфляция сбивалась антиинвестиционными методами, ведущими к спросовым ограничениям как по потребительским, так и по инвестиционным товарам. Рост инфляции (в 1998 г. – 84%, в 1999 г. – 36%) отбросил экономику по данному инвестиционному критерию на уровень 1995 г. Лишь в 2004 г. подошли к уровню инфляции 1997 г. Но инвестиционный процесс не получил дополнительного антиинфляционного импульса.

3. Приватизация. И это направление политики реформ тоже не создало инвестиционные источники. Уставные капиталы приватизируемых предприятий составлялись на основе оценки имущества предприятий по остаточной стоимости (за вычетом износа). От 50 до 80% стоимости акций и стоимости продаваемых с аукциона и по конкурсу предприятий выплачивалось государственными приватизационными чеками, которые затем должны были погашаться. Незначительные (по сравнению с реальной стоимостью) денежные поступления от приватизации шли большей частью на содержание федерального и местных органов Госкомимущества и на другие бюджетные нужды. Инвестиционные средства для предприятий практически не создавались.

Приватизация отвлекла трудовые коллективы и администрацию предприятий от производственной и инвестиционной деятельности, сосредоточив их усилия на разделе и переделе собственности и контроле. Целью приватизации была беспрецедентная по масштабам и радикальности смена форм собственности. Ради этой цели приноси-

лись в жертву и инвестиционная, и производственная перспективы предприятий (см. гл. 5).

4. Внешнеэкономическая деятельность. Это направление реформ тоже не дало инвестиционных источников, а, наоборот, выкачало из страны инвестиционные ресурсы. Из России вывезено валюты или оставлено за рубежом валютной выручки на сумму более 300 млрд долл. Встречный поток иностранных инвестиций не составляет и 20% от этой суммы. Каналы валютной выручки и потоки валютных товаров контролируются не только производителями товаров и услуг, но и структурами, оторванными от производства, чьи деньги не связаны в форме производительного капитала. Предпочтение отдается высоколиквидной форме в виде валютных вкладов в зарубежных банках, а это свидетельствует о том, что в ближайшей перспективе внешнеэкономическая деятельность не может рассматриваться в качестве существенного источника для отечественных инвестиций.

К этому следует добавить, что слабая охрана сухопутной границы России привела к контрабандным потокам ресурсов как сырьевой группы, так и товаров инвестиционного назначения.

Итак, рассмотрение основных направлений экономической реформы показывает, что они изначально не содержали инвестиционного потенциала или даже были направлены против инвестиций. Радикальные реформы, сопровождаемые вымыванием источников инвестиций, в условиях устаревших основных фондов породили инвестиционный провал.

16.4. Факторы и перспективы наметившегося роста

С 1999 г. в экономике России наметился экономический рост, включающий в себя рост основных макроэкономических показателей, в том числе динамику ВВП и инвестиций. Рост ВВП составил 3,2%, рост инвестиций – 4,5%. Тенденция роста продолжилась в 2004 г. и даже превысила 7%. Складывающаяся ситуация вызывает оптимистичные ожидания и прогнозы. В качестве одного из векторов эконо-

мической политики воспринята идея удвоения ВВП за 10 лет (начиная с 2004 г.).

Но этот оптимизм следует проявлять осторожно, имея в виду, что подобное уже наблюдалось в 1997 г. и было рассеяно последовавшим финансовым кризисом. Государству необходимо тщательно разобраться с конкретными факторами экономического роста. Основные из них известны:

1. Высокие цены на энергоносители сыграли большую роль в оживлении экономики. Во-первых, поступление иностранной валюты и превышение ее предложения над спросом позволили Банку России скупать доллары для поддержания валютного курса на стабильном уровне. Рублевые поступления на финансовый рынок увеличили уровень монетизации экономики и интенсифицировали денежные расчеты. Во-вторых, высокие накопления экспортеров повысили их инвестиционную активность, что, в свою очередь, привело к оживлению сопряженных отраслей. Примечательно, что наметился рост производства отечественных инвестиционных товаров (машин и оборудования), хотя в других отраслях преобладал спрос на иностранные инвестиционные товары (в целлюлозно-бумажной промышленности, алкогольной и др.).

2. Девальвация национальной валюты резко сократила спрос на импортные товары и услуги и способствовала оживлению импортозамещающего производства. В особенности это коснулось производства продовольственных товаров, сферы отдыха, санаторного лечения и др.

3. Относительно низкие цены и тарифы на энергоносители и некоторые другие товары и услуги естественных монополий.

Сразу заметим, что первые два фактора являются конъюнктурными, недолгосрочными и противоречивыми. Мировые цены формируются не по воле правительства. Это скорее «подарок» конъюнктуры мировой торговли. Например, среднесрочные мировые цены в мае 2000 г. по сравнению с соответствующим периодом в 1999 г. составили: нефть – 173%, натуральный газ – 159, бензин – 180, медь – 119, алюминий – 111, никель – 194%¹. Рекордный уровень цен на нефть

¹ Россия в цифрах. – М., 2000.

наблюдался в 2004 и 2005 гг. Но недавняя экономическая история свидетельствует о том, что цены на мировом рынке меняются довольно часто и нет никаких оснований рассчитывать на этот фактор как на долгосрочный; так, в 1998 г. цены на нефть были в три раза ниже. Более того, правительство должно иметь план замещения этого фактора и компенсации в случае изменений мировых цен на нефтепродукты и некоторые другие сырьевые товары.

Кроме того, рост мировых цен влияет на рост внутренних цен на базовые ресурсы (нефть и нефтепродукты, газ и т.д.), что через инфляцию издержек выступает фактором, противодействующим экономическому росту.

Девальвация национальной валюты как фактор роста тоже не может быть отнесена к заслуге правительства. И этот фактор является не только конъюнктурным (скорее, случайным), но и недолгосрочным. Его действие продолжится до новой перестройки цен. Рост спроса на импортные товары свидетельствует о том, что он себя практически исчерпал. Кроме того, он противоречив с точки зрения роста. Девальвация национальной валюты сократила реальные доходы населения, а это сокращение через спросовые ограничения выступает фактором, противодействующим экономическому росту.

Лишь третий из названных факторов может считаться подконтрольным правительству, но оно регулировало цены на энергоносители и тарифы и прежде, т.е. нельзя относить этот фактор к результатам деятельности правительства, направленной на экономический рост. К тому же в правительственных экономических программах проводится идея выравнивания внутренних цен на базовые ресурсы к мировому уровню, что лишает отечественную экономику конкурентного фактора.

Конъюнктурность, недолгосрочность и противоречивость факторов наметившегося роста требуют выработки программы «факторозамещения», т.е. задействования более долгосрочных факторов инвестиционной динамики и экономического роста. Подобной программы не существует, поскольку ее выработка, а тем более реализация требуют основательного изменения всей экономической политики, включая перераспределение финансовых потоков и потоков доходов. На этом уровне, затрагивающем экономические интересы влиятель-

ных социальных групп, экономика сталкивается с политикой, у которой имеются законы, отличные от требований экономики.

16.5. Иностранные инвестиции

Динамика иностранных инвестиций и их структура характеризуются следующими данными (табл. 10)¹.

Устойчивые надежды на иностранные инвестиции для выхода экономики России из кризиса не оправдались. Стратегической ошибкой оказалось выстраивание экономической политики по логике – открытость экономики приведет к масштабным инвестициям, которые поднимут конкурентоспособность и выведут экономику из кризиса. Напротив, этим еще более была ослаблена конкурентоспособность отечественной экономики. Отрасли, изготавливающие конечную продукцию, вытеснялись даже с внутреннего рынка. Развивались отрасли сырьевой направленности. Наметились тенденции опасной деформации структуры экономики, и этому способствуют в том числе иностранные инвестиции.

Табл. 11 свидетельствует о неблагоприятной структуре и о неблагоприятных тенденциях².

Структура. В 2002 г. лишь 37,1% инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, пришлось на промышленность, в то время как в торговлю и общественное питание поступило 45,5%. В самой промышленности абсолютно преобладают иностранные инвестиции, направленные на производство невозобновимых энергоресурсов. Мизерная доля направлена в высокотехнологичные отрасли с большей долей добавленной стоимости. На машиностроение и металлообработку приходилось лишь 2,5%, на нефтепереработку – 9,6%.

Тенденции. С 1999 г. начался экономический рост. Но за этот период доля иностранных инвестиций в промышленности сократилась с 51 до 37,1%, а в торговле и общественном питании выросла с 17 до 44,5%.

¹ Российский статистический ежегодник. – М., 2003.

² Там же. – С. 604.

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по видам

	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу
Всего инвестиций	2983	100	11773	100	9560	100	10958	100	14258	100	19780	100
В том числе:												
Прямые инвестиции	2020	67,7	3361	28,6	4260	44,6	4429	40,4	3980	27,9	4002	20,2
Из них:												
Взносы	1455	48,8	1246	10,6	1163	12,2	1060	9,7	1271	8,9	1713	8,6
в капитал												
Кредиты, полу-												
ченные от зару-												
бежных совла-												
дельцев органи-												
заций	341	11,4	1690	14,4	1872	19,6	2738	25,0	2117	14,8	1300	6,6
Прочие прямые												
инвестиции	224	7,5	425	3,6	1225	12,8	631	5,7	592	4,2	989	5,0
Портфельные инвестиции	39	1,3	191	1,6	31	0,3	145	1,3	451	3,2	472	2,4
Из них:												
Акции и паи	11	0,4	33	0,3	27	0,3	72	0,6	329	2,3	283	1,4
Долговые цен-												
ные бумаги	28	0,9	156	1,3	2	0,0	72	0,6	104	0,7	129	0,7
Прочие инвестиции	924	31,0	8221	69,8	5269	55,1	6384	58,3	9827	68,9	15306	77,4
Из них:												
Торговые												
кредиты	187	6,3	1671	14,2	1452	15,2	1544	14,1	1835	12,9	2243	11,3
Другие кредиты	493	16,5	6297	53,5	3349	35,0	4735	43,2	7904	55,4	12928	65,4
Прочее	244	8,2	253	2,1	468	4,9	105	1,0	88	0,6	135	0,7

Таблица 11

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отраслям экономики

	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу
Всего инвестиций	2983	100	11773	100	9560	100	10958	100	14258	100	19780	100
В том числе по отраслям												
Промышленность	1291	43,3	4698	39,9	4876	51,0	4721	43,1	5662	39,7	7373	37,1
Из нее:												
Топливная	262	8,8	1880	16,0	1700	17,8	621	5,7	1023	7,2	1943	9,8
Нефтедобывающая	—	—	1369	11,6	1617	16,9	563	5,1	964	6,8	1898	9,6
Нефтеперерабаты- вающая	—	—	509	4,3	70	0,8	57	0,6	53	0,4	36	0,2
Газовая	—	—	2	0,0	0,5	0,0	1	0,0	0,2	0,0	2	0,0
Угольная	—	—	—	—	2	0,0	—	—	6	0,0	8	0,0
Химическая и нефте- химическая	174	5,8	52	0,4	103	1,1	243	2,2	275	1,9	334	1,7
Машиностроение и металлообработка	197	6,6	305	2,6	395	4,1	470	4,3	703	4,9	490	2,5
Лесная, деревообра- батывающая и цел- люлозно-бумажная	174	5,8	240	2,0	193	2,0	257	2,3	241	1,7	312	1,6
Пищевая	296	9,9	1473	12,5	1415	14,8	1786	16,3	1557	10,9	1210	6,1
Строительство	217	7,3	237	2,0	97	1,0	86	0,8	95	0,7	126	0,6
Транспорт	11	0,4	318	2,7	521	5,5	1020	9,3	758	5,3	174	0,9
Связь	88	2,9	271	2,3	386	4,0	927	8,5	501	3,5	436	2,2

	1995		1998		1999		2000		2001		2002	
	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу	млн долл.	в % к итогу
Торговля и общественное питание	507	17,0	1201	10,2	1622	17,0	1954	17,8	5290	37,1	8800	44,5
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	406	13,6	900	7,6	114	1,2	274	2,5	127	0,9	130	0,7
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	145	4,9	1426	12,1	190	2,0	271	2,5	792	5,6	1355	6,9
Другие отрасли	318	10,6	2722	23,2	1754	18,3	1705	15,5	1033	7,2	1427	7,1

16.6. Варианты выхода из инвестиционного кризиса

В связи с началом оживления экономики (1999–2004 гг.) и поставленной на высшем хозяйственно-политическом уровне задачей удвоения ВВП за десять лет активизировалось обсуждение вопроса о выходе из инвестиционного кризиса. Рассматриваются разные варианты.

Первый из них может быть назван **правительственным вариантом**. Приоритетным для экономической политики правительства в 90-е годы было проведение довольно жесткой финансовой политики в стремлении уменьшить инфляцию и стабилизировать финансовую систему. Считалось, что жесткая финансовая политика приведет к сокращению инфляции, что, в свою очередь, уменьшит процентную ставку. И в итоге увеличится доступность кредита на инвестиционные цели. Такую позицию можно условно назвать либеральной моделью. Она рассчитана на то, что рынок сам отрегулирует инвестиционный процесс. Эта модель не предполагает проведения какой-либо специальной инвестиционной политики со стороны правительства. Инвестиции в соответствии с данным подходом должны автоматически вытекать из жесткой финансовой политики.

Такой подход можно отнести к макроэкономической идеологии правительства. Но ее практические действия конкретнее и многообразнее. Во-первых, продолжает работать механизм капитальных вложений и госзаказа за счет централизованных бюджетных средств и внебюджетных фондов. Проводятся попытки конкурсного распределения средств с привлечением уполномоченных финансовых и банковских структур. Во-вторых, предусматривается целевая конкурсная поддержка инвестиционных проектов.

Если попытаться оценить инвестиционную политику и практику правительства в целом, то можно утверждать, что концептуально проработанной политики инвестиционной динамики у правительства нет. Но некоторые признаки отхода от либерально-монетаристской политики проявляются. На это повлиял комплекс политических и экономических факторов: выборы нового президента; неэффективность и даже провалы прежней экономической политики; наметившийся экономический рост. Правительство декларирует, что экономический курс будет направлен на поддержание процессов оживления в экономике

на основе создания условий для активизации инвестиционной деятельности, углубления структурных реформ, преодоления диспропорций и в целом завершения переходного периода. При достаточно точной обозначенности цели эти меры носят достаточно общий характер. Но именно в их конкретизации и четком определении источников достижения цели состоит главная задача инвестиционно-активной экономической политики.

Суть современного этапа экономической политики правительства состоит в том, что она носит инерционный характер. Беспрецедентно высокие цены на сырьевые ресурсы на мировых рынках обеспечивают относительное финансовое благополучие и не вынуждают правительство вырабатывать и проводить комплексную инвестиционную активную экономическую политику. Следует, однако, отметить, что благоприятный внешнеэкономический фактор обеспечивает не только бюджетное благополучие. Он инерционно продвигает некоторые внутренние факторы: рост уровня монетизации российской экономики, рост совокупного спроса.

Самая большая внутренняя проблема инвестиционного процесса состоит в том, что отсутствует эффективный механизм конвертации внутренних сбережений в инвестиции. Доля сбережений в ВВП более чем в два раза превышает долю инвестиций. А эффективно работающего механизма трансформации сбережений в инвестиции нет, как нет на 2005 г. и концептуально выраженной и программно разработанной позиции в правительственной политике инвестиций. Экономическую политику правительства можно назвать инерционной на базе исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры.

16.7. Альтернативные варианты

Теоретические и идеологические альтернативные варианты связаны с предложением более интенсивной инвестиционной политики. Они могут быть сгруппированы в несколько основных направлений: 1) восстановить народное хозяйство по пятилетнему плану; 2) ввести налог (государственную ренту) на природные сырьевые ресурсы и использовать поступления на инвестиционные цели; 3) перекрыть каналы вывоза инвестиционных ресурсов за рубеж; 4) усилить тариф-

ные льготы на импортные инвестиционные товары и на инвестируемую часть прибыли; 5) увеличить собираемость налогов (до 40%) и на эту сумму увеличить государственные и инвестиционные расходы или сократить налоги; 6) обеспечить рост доходов граждан, чьи сбережения станут источником инвестиций и дадут импульс инвестиционной активности.

Приведенные выше и многие другие положения сами по себе имеют определенный смысл. Но прежде чем оценить их конкретно и системно, необходимо изложить макроэкономическую инвестиционную концепцию и только на ее основе рассматривать конкретные источники и направления инвестиционной динамики. Для того чтобы осмыслить уроки Великой депрессии, Дж. Кейнсу пришлось разработать «Общую теорию...», на основе которой излагались конкретные предложения по экономической политике, в том числе и инвестиционной. При выработке стратегии выхода из инвестиционного кризиса необходимо учитывать предшествующий экономический и теоретический опыт.

Для специфических условий России может быть рекомендована «политика инвестиционной экспансии». Самым существенным препятствием для ее реализации является инфляция. Именно боязнь подстегнуть инфляцию служит основанием для воздержания от активных действий по стимулированию инвестиций. Поэтому необходимо рассмотреть сложный вопрос соотношения инвестиций и инфляции.

Мировой экономический опыт содержит достаточно свидетельств тому, что инфляция имеет место и при растущей, и при падающей экономике, но она при этом сопровождается принципиально разным поведением макроэкономических индикаторов и последствиями.

В России до 1999 г. имела место не просто инфляция, а стагфляция, т.е. рост общего уровня цен при падающем производстве. Между тем правительство применяло методы, рекомендуемые для борьбы с инфляцией при полностью занятых ресурсах. Сжимать денежную массу для остановки роста цен путем жесткой денежно-кредитной политики можно лишь тогда, когда эти меры не несут серьезной угрозы производственной и инвестиционной динамике.

Что означала такая политика применительно к конкретной российской ситуации? Товаропроизводители, лишившиеся оборотных средств после либерализации цен в январе 1992 г., резко сократили

свою производственную и инвестиционную активность. Жесткая денежно-кредитная и фискально ориентированная налоговая политика работали в том же направлении.

На товаропроизводителей давил неконтролируемый и опережающий рост цен на энергетические и сырьевые ресурсы, что также служило мощным фактором роста по технологическим цепочкам общего уровня цен. Эту составляющую инфляции принято называть инфляцией издержек (см. гл. 19). Правительство же боролось с ней неадекватными методами, сосредоточившись на борьбе с инфляцией спроса, ужесточая денежно-кредитную и бюджетно-налоговую политику.

Общий экономический итог: свертывалось отечественное производство товаров и услуг (реальный ВВП), а освободившиеся при этом ресурсы переключались на внешний рынок. Сырьевая деформация структуры российской экономики и резкое сокращение продукции отечественного машиностроительного комплекса свидетельствуют о том, что антиинвестиционные экономические процессы с уровня макроэкономической политики перешли на структурно-технологический уровень российской экономики. Жесткая финансовая политика в таких условиях не только не рекомендуется, но и просто противопоказана.

Отдельные периоды сокращения темпов спада производства и даже его некоторый рост носят лишь ситуационный характер, но отнюдь не свидетельствуют об оздоровлении экономики. Она может выйти из кризиса только в результате крупномасштабной положительной инвестиционной динамики. А для этого необходим поток денежных средств и прежде всего в сектор, производящий товары и услуги.

Добиться этого можно, кардинально изменив экономическую политику, исходя из имеющегося мирового опыта и рекомендаций экономической науки. От политики жестких финансовых ограничений надо перейти к политике инвестиционной экспансии. Суть ее состоит в том, чтобы производящие сектора экономики (промышленность, сельское хозяйство, строительство и др.) снять с голодного денежного пайка, перераспределить в них денежные потоки, которые прежде были сосредоточены в инфраструктуре экономики, далекой от реального производства ВВП. Для этого государство должно создать благоприятные кредитные, страховые и налоговые условия для производственных инвестиций.

Какие аргументы можно привести в пользу экономической политики инвестиционной экспансии? О ее необходимости говорит отечественный и мировой опыт. Даже в самые трудные годы Великой Отечественной войны правительство СССР не допускало опережающего спада капитальных вложений по сравнению с уменьшением объема производства, а объемы продукции машиностроения росли. Эта политика позволила создать материальную базу не только для победы в Великой Отечественной войне, но и для быстрого послевоенного восстановления и экономического роста.

Во время Великой депрессии в США наибольший спад производства ВВП по сравнению с 1928 г. был в 1933 г. и составлял около 30%. Государственные расходы за этот период не сократились, а даже выросли на 5%, а в 1934 г. – на 20%. Президент США Ф.Рузвельт вел активную инвестиционную политику. Выводя экономику страны из кризиса, он обеспечивал движение денежных потоков из государственных и коммерческих финансовых структур в производящие отрасли путем госзаказа и за счет федеральных расходов, развернув общественные работы: строительство жилья, дорог и т.п. В кризисной экономике России реализовывалась прямо противоположная политика.

Главная задача реализации политики инвестиционной экспансии состоит в том, чтобы силу государственной власти и экономической политики направить на перевод вектора денежных потоков со спекулятивного сектора экономики в реальный сектор и совершить финансовые инъекции в инвестиционный сектор за счет увеличения направленных госрасходов.

Конечно, инвестиционные расходы государства могут подстегнуть инфляцию. Но если экономика пережила высокую инфляцию, сопровождаемую спадом производства, то допустим умеренный ее уровень при денежно-кредитной политике, стимулирующей его рост. Денежная накачка в экономику инфляционно опасна тогда, когда производство ВВП находится на уровне потенциального выпуска. Тогда рост денежной массы будет давать лишь рост цен без существенного влияния на ВВП.

В России есть огромный запас незанятых трудовых, сырьевых, технологических и иных ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг. Им противостоят потенциальные потребители товаров и услуг на внутреннем рынке. Но у производителей не хватает

оборотных средств для производства, а у потребителей нет денежных средств для того, чтобы приобрести товары и услуги или авансировать свои заказы. Производственные ресурсы оказались оторванными друг от друга, парализованными и изъятыми из воспроизводственного оборота. Для того чтобы задействовать незанятые ресурсы на внутреннем рынке и связать производство с потреблением, нужна «денежная смазка» между основными агентами воспроизводственного процесса. И если Россия обладает ресурсными преимуществами, то ими должны пользоваться прежде всего отечественные производители и потребители.

Самое серьезное возражение против предложенного разворота финансовой политики, как отмечалось, – угроза инфляции. Между тем динамика реального производства является единственной основой реальной динамики доходов. Если денежно-кредитная политика способствует увеличению производства и росту инвестиций, то рост производства в конечном счете реализуется в росте потребления. Когда рост производства наберет необратимую динамику, то тогда (и только тогда) можно воздействовать на инфляцию методами жесткой финансовой политики. Если же денежная политика сопровождается спадом производства, то даже нулевая инфляция (и дефляция) не являются благом для экономики, поскольку спад производства – это в любом случае сокращение потребления. По сути речь идет о следующей альтернативе: либо при снижающихся темпах инфляции меньше производить и меньше потреблять товаров и услуг, либо при умеренных темпах инфляции больше производить и больше потреблять.

Конечно, лучше всего иметь экономику со стабильными параметрами инфляции и положительной производственной и инвестиционной динамикой. Но альтернативы нашего выбора иные: либо борьба с инфляцией методами, существенно затрудняющими производственную и инвестиционную динамику, либо политика инвестиционной и производственной активности при некотором росте инфляции. О слабой эффективности политики правительства и Банка России свидетельствует то, что пока борьба с инфляцией ведется со стороны монетарных и спросовых ограничений, общий уровень цен растет на основе инфляции издержек.

В выработке и реализации инвестиционной политики государство должно быть самым активным участником. Его роль может быть реа-

лизована в следующих направлениях: расширение потребительского и инвестиционного спроса; создание нормативно-институциональной среды, включая страховые гарантии, льготные кредиты; таможенные, лицензионные и иные льготы в бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политике.

Условия льготной макроэкономической среды для инвестиционной экспансии могут быть дополнены и конкретизированы. Но главное – развернуть экономическую политику в этом направлении, не превращая борьбу с инфляцией в прямолинейную догму и не жертвуя ради этой догмы более существенными процессами в экономике.

Для политики инвестиционной экспансии есть теоретические, аналитические, исторические и практические основания.

16.8. Источники инвестиций

Главный вопрос инвестиций – это их источники. Каковы бы ни были инвестиционные концепции, для их обоснования необходимо определить средства для их реализации. К традиционным источникам относятся: госбюджет; элементы национального богатства, реализация которых может послужить источником инвестиций; прибыль предприятий и амортизационные фонды; сбережения населения; иностранные инвестиции (табл. 12)¹.

Рассмотрим вначале инфляционно безопасные источники инвестиций. Мы уже говорили, что доля сбережений в ВВП более чем в два раза превышает инвестиции. Банковская система не в состоянии автоматически решить эту проблему. Необходима государственная система стимулов и гарантий.

Более сложным видится вопрос об источниках инвестиций, не являющихся реальными накоплениями на макро- и микроуровне. Но их не следует отвергать, если даже они и содержат в себе некий инфляционный потенциал. Некоторые экономисты и политики склонны проявлять такую осторожность, которая была более уместна при проведении радикальных реформ с антиинвестиционными результатами.

¹ Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – С. 600.

Т а б л и ц а 12

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в % к итогу)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования								
Собственные средства	49,0	52,3	60,8	53,2	52,4	47,5	49,4	48,0
Из них:								
прибыль	20,9	15,0	13,2	13,2	15,9	23,4	24,0	20,5
амортизация	22,6	27,6	26,5	18,1	18,5	23,5
Привлеченные средства	51,0	47,7	39,2	46,8	47,6	52,5	50,6	52,0
Из них бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	21,8	20,1	20,7	19,1	17,0	22,0	20,4	19,6
в том числе:								
федерального бюджета	10,1	9,9	10,2	6,5	6,4	6,0	5,8	6,0
бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	10,3	10,2	10,5	12,6	10,6	16,0	14,6	13,6

Экономика России располагает инфляционно безопасными источниками инвестирования в размере 30% ВВП. К ним можно прибавить возможность эмиссионного источника инвестирования в размере 10% к денежной массе. Этот источник инфляционный, но он считается не опасным, если не превышает процентное отношение к денежной массе, равное проценту безработицы (около 10%). Эти источники в сумме в состоянии дать инвестиционный импульс экономике с долгосрочными последствиями и с мультипликативным эффектом. Следует отметить здесь, что инвестиции, составляющие 35–40% от ВВП, характеризуют уровень самых развитых стран в мире. Такой потенциал в России накоплен, и лишь несовершенная институционально-нормативная среда препятствует его трансформации в реальные инвестиции.

К нетрадиционным и не используемым широко в переходной экономике источникам могут быть отнесены:

1. Лизинг. Это особая, более развитая форма аренды с участием фирм, специализирующихся на приобретении и предоставлении предприятий на разных условиях (в том числе выкупа) имущества преимущественно производственного назначения. Лизинг позволяет вести расширенное воспроизводство и инновации при условии ограниченности финансовых ресурсов у производителя.

2. Налоговый инвестиционный кредит. Это отсрочка установленных законодательством платежей для реализации утвержденных правительством приоритетных программ и инвестиционных проектов. Экономическая эффективность такого кредита прямо пропорциональна темпам инфляции и срокам прохождения денежных средств в федеральный бюджет и обратно на финансирование программ, под которые предусмотрено бюджетное или иное централизованное финансирование.

3. Налоговые льготы. Налоговая система в России носит преимущественно фискальный характер. В результате происходит «вымывание» средств из товаропроизводящих структур. Между тем налоговая система индустриально развитых стран основана на сложном законодательстве, где накоплен опыт реализации стимулирующих функций налога.

Одним из вариантов повышения стимулирующей роли налогов может быть вмененный налог на уровне регионов с элементами сти-

мулирования инвестиций. Налоговую базу за какой-то год (например, 2004 г.) можно взять за отправную и превратить во вмененный налог на пятилетний период для производителей ВВП. Бюджетные интересы государства при этом не пострадают. Но весь прирост производства в течение этого периода следует освободить от налогов при условии их реинвестирования. Базовые налоговые платежи индексируются на величину темпов роста цен на продукцию предприятий. При этой и других моделях потенциал экономического стимулирования инвестиционной активности используется через сочетание налоговых льгот и налоговых санкций.

4. Инвестиционные потребительские займы. Они позволяют использовать сбережения населения для реализации инвестиционных (в том числе и конверсионных) программ под товары потребительского назначения на условиях льготного приобретения инвесторами этих товаров. Данную форму можно использовать для малых предприятий, фермеров с целью реализации проектов под товары производственного назначения.

5. Средства страховых и пенсионных фондов. Они также могут направляться на реализацию инвестиционных проектов. Опыт использования средств фондов имеется на коллективных предприятиях США и других развитых стран.

6. На инвестиционные цели, причем в наукоемкие проекты с высоким уровнем добавленной стоимости, следует использовать профицит бюджета (или хотя бы его часть). На фоне того, что некоторые страны (США) используют растущий дефицит бюджета как фактор роста, Правительство России проводит противоположную политику.

Для того, чтобы привести в действие все источники, необходимо изменить организационно-финансовый механизм. Целый ряд ошибочных решений привел к созданию в России механизма перераспределения финансовых средств фирм и домашних хозяйств (сбережений населения) в структуры, далекие от инвестиционной и вообще производственной сферы. Много денежных средств связано с обслуживанием операций с иностранной валютой и ценными бумагами, спекулятивными торговыми операциями по многократным перепродажам.

Государство путем лицензионной политики, страховых гарантий и льгот должно развернуть финансовые потоки из спекулятивных сфер и направлять их в инвестиционный сектор экономики. Только сбе-

режения населения оцениваются в 60 млрд долл. Кроме мобилизации потенциала инфляционно безопасных источников инвестиций правительству в рамках чрезвычайной инвестиционной программы следует прибегнуть к увеличению инвестиционных государственных расходов и увеличению льготных инвестиционных кредитов. Подведем итог.

Россия находится не на классическом отрезке совокупного предложения (AS), а на кейнсианском его отрезке, и поэтому рост денежной массы, трансформированный в совокупный спрос (AD), не приведет к симметричному росту общего уровня цен. Рост общего уровня цен будет значительно отставать от роста совокупного денежного платежеспособного спроса. И лишь тогда, когда будут исчерпаны свободные для кризисной экономики ресурсы и производство достигнет оптимального уровня, увеличение денежных средств начнет приводить к симметричному росту цен. Но на границе исчерпания свободных в кризисной экономике ресурсов нет нужды увеличивать предложение денег.

Особую роль должны сыграть иностранные инвестиции. Без них массовое обновление основного капитала (до 70%) и выход из кризиса в ближайшее время невозможны. Если рассматривать иностранные инвестиции в связи с инфляцией, то возможны различные варианты последствий.

В отличие от иностранных кредитов и займов прямые иностранные инвестиции (производственные) создают дополнительные рабочие места и платежеспособный спрос на внутреннем рынке. Но если на основе иностранных финансовых инвестиций заказы на строительно-монтажные работы, оборудование и технологии передаются иностранным фирмам, то это ведет к сужению внутреннего рынка и к росту внутренних цен. Может возникнуть и эффект импорта инфляции. Завоз и внедрение дорогостоящих материалов и технологий ведут к росту инфляции издержек, спровоцированных зарубежными инвестициями. Правда, может возникнуть и мультипликативный эффект, если импортируются техника и технологии высших мировых достижений, но на это едва ли следует рассчитывать, поскольку законы конкуренции противоречат технологическому усилению своих конкурентов.

Экономику из глубокого кризиса выведут только производственные инвестиции и обновление основного капитала. Для этого есть достаточный ресурс и необходимо реализовать инвестиционно активную политику. Массовое изменение направления потоков финансовых ресурсов из сферы спекулятивного оборота в производство и дополнительная эмиссия (рост госрасходов и льготных инвестиционных кредитов) могут на первых порах увеличить инфляцию. Но при этом будет создаваться материальная база дефляции. По расчетам специалистов, 1 млрд руб. строительно-монтажных работ воспроизводит в других отраслях 225 млн руб. амортизационных средств и примерно 290 млн руб. прибыли. Рост производства на основе обновленного основного капитала даст самый эффективный антиинфляционный результат, а экономика в целом обретет устойчивые макроэкономические факторы роста производства и инвестиций.

Стратегически важным является замещение конъюнктурных, недолгосрочных и противоречивых факторов роста инвестиций долгосрочными факторами устойчивого роста инвестиций и экономики в целом, важнейшими из которых являются увеличение количества и в особенности качества производственных ресурсов.

Список вопросов

1. Содержание понятия инвестиций.
2. Виды и основные направления инвестиций.
3. Состояние инвестиций в переходной экономике России.
4. Основные причины инвестиционного кризиса.
5. Влияние либерализации цен на инвестиционный процесс.
6. Инвестиционный потенциал приватизации.
7. Инвестиционный процесс в открытой кризисной экономике.
8. Структурная динамика инвестиционного процесса в переходной экономике.
9. Общее и особенное в источниках инвестиций.
10. Иностранные инвестиции в переходной экономике.
11. Направления выхода из инвестиционного кризиса.
12. Характер факторов роста инвестиций в фазе оживления трансформационного цикла.

Темы докладов

1. Влияние инфляции на инвестиционный процесс.
2. Приватизация и инвестиционный процесс.
3. Характер факторов оживления инвестиционного процесса в переходной экономике.
4. Проблема инвестиций в «человеческий капитал» в переходной экономике.
5. Циклические изменения в структуре инвестиций.
6. Структура иностранных инвестиций в переходной экономике.

ГЛАВА 17

ИНФЛЯЦИЯ, СПАД И РОСТ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

На чисто эмпирическом уровне несложно зафиксировать, что инфляция является закономерностью начального (в ряде стран – и последующих) этапа трансформационной экономики. Действительно, многие страны ЦВЕ, а также государства, образовавшиеся на территории бывшего СССР, прошли (и проходят) через стадию инфляции, которая достигала тысяч процентов в течение года, а сейчас составляет (например, в России) «всего лишь» 10–15% в год. Постоянная нестабильность цен приводит к тому, что экономические отношения во времени (и прежде всего отношения рыночного характера) оказываются разорваны: транзакции, совершаемые сегодня, реализуются через месяц–два в совершенно другом экономическом пространстве; накопление финансовых ресурсов подрывается, инвестиции в долгосрочные проекты оказываются нереалистичными, ликвидность денег снижается.

При этом, однако, надо иметь в виду, что такие страны, как Венгрия, Чехия, Словакия, прошли через этот этап гораздо спокойнее, чем страны СНГ. Более того, там инфляция фактически преодолена. И этот феномен, равно как и высокие масштабы инфляции в России и других странах СНГ, требует своего объяснения.

17.1. Инфляция и спад в начальные периоды преобразований

Всякая инфляция (в отличие от роста цен как такового) по определению является следствием переполнения каналов обращения денежными знаками или их субститутами (с коррекцией на скорость обращения). В этом смысле на поверхности явлений инфляция в рыночной экономике не может не иметь монетарной природы. Проблема, однако, в глубинных причинах переполнения каналов обращения деньгами и квазиденьгами в *трансформационной* экономике и в том, только ли излишней эмиссией объясняется здесь стабильный рост цен.

17.1.1. Кризис экономики «реального социализма» и неадекватные механизмы внедрения рынка

На начальной стадии переходного общества инфляция связана прежде всего с кризисом прежней системы социально-экономических отношений. Этот кризис порожден сохранением авторитарно-бюрократических социально-экономических отношений в форме товарных. В прежней системе существовала потенциальная возможность неконтролируемого роста цен. Реального, сколько-нибудь заметного роста цен в экономике «социализма» не наблюдалось, повышение цен менее чем в 1,5 раза на протяжении долгих десятилетий «развитого социализма» несопоставимо с инфляцией, поразившей страну с началом переходного периода.

Непосредственной причиной инфляции стала попытка внедрить форму свободного рынка в условиях неадекватной социально-экономической среды. Главным признаком развертывания рыночных отношений на начальном этапе переходного периода стали, по видимости, свободные цены. Либерализация цен в условиях, когда не развит свободный рынок и реальное обособление и независимость производителей в системе общественного разделения труда, не действуют институты рынка, ценовые и иные рыночные сигналы оказываются слабыми и не воспринимаются возникающей рыночной средой, привела, естественно, к разрыву формально свободных цен и реального движения воспроизводственных процессов. Первое носило

формально рыночный характер, второе сохранило во многом черты прежней системы.

Прежде чем перейти к анализу причин инфляции на начальном этапе переходного периода, сделаем методологическое отступление.

В современном мировом хозяйстве для движения цен характерны механизмы существенно более сложные, чем «обычные» рыночные отношения со свободными ценами, балансирующими спрос и предложение. Высокообобществленное производство развитого индустриального, а отчасти и постиндустриального типа (да еще к тому же организованное в столь крупных масштабах, как масштабы СССР, связанного в прошлом отношениями интеграции) возможно лишь на основе механизмов постклассического капитализма, выросших на основе существенного изменения производственных отношений, «уроков», которые современный Запад извлек из кризиса примитивной модели империализма начала XX в. – модели, породившей две мировые войны, Великую депрессию и фашизм.

При этом речь идет не только о несоответствии действительного и желаемого результатов, но и о несоответствии субъективных действий (либерализации цен) тем социально-экономическим отношениям, которые существуют в обществе.

Эту общую социально-экономическую причину инфляции можно «разложить» по целому ряду факторов. Рассмотрим, как каждый из этих факторов «работает» на инфляцию в трансформационной экономике.

17.1.2. Корпоративно-монополистическая структура экономики

Исходный фактор – корпоративно-монополистическая структура экономики. В принципе любая монополия обладает способностью взвинчивать цены при сокращении производства. Такого рода традиционная способность монополий в гораздо большей степени, чем в рамках «обычного» рынка, характерна для экономики переходного общества, где монополизм многоуровнен (выделяют, например, монополизм технологический, связанный с огосударствлением экономики; стихийно возникающий в сфере так называемых «свободных рыночных отношений»; и, главное, монополизм, связанный с обра-

зованием корпоративных механизмов регулирования экономики, подчас подобных мафиозным структурам).

Эта потенциальная возможность взвинчивания цен становится реальностью в той мере, в какой монополизм не встречает противодействия, что и случилось в экономике большинства бывших «социалистических» стран, где ему не были поставлены сколько-нибудь серьезные барьеры в виде стабильного и эффективного государственного антимонопольного регулирования, контрмонополь (объединения потребителей, сильные профсоюзы и т.п.).

Лучше всего порождаемый монополизмом эффект роста цен при сокращении производства может быть проиллюстрирован на примере анализа простейшего равенства, характерного для любой рыночной экономики и ведущего себя крайне своеобразно в условиях нашего перехода.

Известна формула Фишера, по которой масса денег, умноженная на скорость их обращения, должна быть равна ценам, умноженным на объем транзакций ($MV = PQ$). Она позволяет показать, как рост цен соединяется с сокращением производства. Попытаемся воздействовать на рост цен при помощи традиционных монетаристских механизмов. Каким образом можно это сделать? Предположим, что скорость обращения денег стабильна. Легко понять, что для сокращения цен необходимо уменьшение денежной массы, имеющейся в обращении. Таким образом, при стабильном объеме производства и сокращении денежной массы соблюдение равенства $MV = PQ$ повлечет снижение цен. В принципе этот механизм объясняется и на основе простейших закономерностей рынка, где спрос и предложение денег должны быть в определенной степени пропорциональны спросу и предложению товаров. Однако так происходит только в том случае, если беспрепятственно действуют законы рыночной экономики. В условиях же экономики корпоративно-монополизированной ситуация существенно изменяется.

Начнем с того, что сокращение объема денег в обращении (в том числе относительное сокращение в условиях инфляции, проявляющееся в номинальном росте количества денег в обращении, но меньшем, чем рост цен и требуемый им рост массы денег для обслуживания возросшего номинального объема транзакций) столкнется с тем, что монополии, контролирующие предложение товаров в высокомо-

нополизированном секторе, фактически доминирующем в экономике, смогут добиться не сокращения, а повышения цен. Как показывает опыт, такова общая закономерность поведения монополий. Более того, эта реакция окажется именно такой, даже если мы на время абстрагируемся от законов рыночного равновесия, поскольку для монополий в условиях современного социально-экономического кризиса характерным является поведение, нацеленное на одновременное повышение цен при свертывании объемов производства.

Итак, параллельное разворачивание инфляции и свертывание производства являлось закономерной реакцией на попытки внедрения формально рыночных механизмов в условиях монополизации экономической жизни.

Кроме того, процесс монополизации связан со все ускоряющимся делением экономики на два сектора: относительно высокомонополизированный и низкомонополизированный. Безусловно, это деление – научная абстракция, отражающая реальный процесс. Оно не совпадает полностью с разделением экономики по технологическому принципу на крупное индустриальное производство и мелкое доиндустриальное производство и производство в сфере услуг, хотя определенная корреспонденция здесь есть.

Так, сравнение динамики цен в промышленности и сельском хозяйстве, а также сравнение динамики цен на средства производства, предметы потребления и цен на энерго-сырьевые товары, наконец, сравнение цен на все названные товары и цен на рабочую силу показывает значительный разрыв в темпах роста цен по этим различным группам товаров. Этот разрыв связан с невозможностью преодоления монополистического барьера со стороны производителей, находящихся в немонапольных условиях, а также со стороны собственников рабочей силы, не имеющих средств антимонопольного давления на ее покупателей. И в том и в другом случае наблюдается разрыв не только в ценах, но и в возможностях экономического выживания в условиях кризиса для разных сфер экономической жизни.

Подобный разрыв между высокомонополизированным и низкомонополизированным секторами (в частности, разрыв между динамикой цен в промышленности и сельском хозяйстве) был характерен для советской экономики в период сталинизма. Именно искусственная монополия государства и авторитарно-бюрократические методы

проведения экономической политики виновны в том огромном разрыве, который вызвал впоследствии немало серьезных проблем в нашей экономике.

Сегодня наблюдается подобный же феномен. Причины такого совпадения динамики цен и производства в период сталинизма и в период внедрения, казалось бы, противоположной сталинизму модели достаточно очевидны. И в том, и в другом случае действует механизм гипермонополизации экономической жизни и концентрации экономической власти в руках относительно ограниченного круга субъектов, перестраивающих все хозяйственные процессы в пользу этого замкнутого круга монополистов. В условиях сталинизма таким субъектом была государственная бюрократия, сосредоточенная в индустрии, во втором случае, как ни странно, – все та же номенклатура, паразитирующая на крупной индустрии, и монополистически организованный коммерческий сектор. В последнем случае, однако, природа монополии стала иной: она носит в основном псевдорыночный характер, лишь косвенно опираясь на высокий уровень обобществления и иные социально-экономические основания.

17.1.3. Макроэкономические и неэкономические причины инфляции

Важнейшим фактором, характеризующим структурные противоречия трансформационной экономики с точки зрения их влияния на инфляцию, является *противоречие между транзакционным и производственным секторами*. В первом на начальном периоде трансформации были и во многом до сих пор остаются существенно выше норма прибыли и скорость оборота капитала, и в частности денег. В результате в экономике работал (а в большинстве стран экс-СССР и ряде стран ЦВЕ продолжает работать) мощный «насос» по перекачке ликвидных ресурсов из производственного в транзакционный сектор. Повышенная скорость обращения в нем, конечно, противодействует обесценению денег, но зато огромная прибыль, получаемая здесь, не идет, как правило, на производственные инвестиции, и массы ликвидных ресурсов выкачиваются из сферы производства. Так мультиплицируется дефицит ликвидных ресурсов в главной части

экономики, где провоцируется спад, а следовательно, – неплатежи, не полностью и нерегулярно выплачиваемые налоги и новые источники инфляции.

Второй фактор, вызывающий инфляцию при параллельном спаде производства, – *внутренние противоречия в отношениях собственности и, в частности, принятая в ряде стран модель приватизации*. «Номенклатурная приватизация», разрушая мотивацию предпринимательской хозяйственной активности и создавая стимулы для развития механизмов дележа и присвоения бывшей госсобственности ограниченным кругом субъектов, имеющих в основном номенклатурное происхождение, приводит к общему негативному воздействию на производственную деятельность.

Важно подчеркнуть и еще один аспект, связанный с влиянием отношений собственности на инфляцию. В общем виде он состоит в снижении хозяйственной мотивации в условиях разложения прежней модели собственности и отсутствия отношений собственности, в которых большая часть членов общества (работников) могла бы по-хозяйски относиться к средствам производства, т.е. присваивать средства производства и продукты своего труда, а также распоряжаться ими как хозяева. Только такого рода положение может создать хозяйскую мотивацию, являющуюся мощным стимулом активизации производства не за счет инфляционных факторов, а за счет факторов, лежащих на микроуровне и на уровне преобразований в системе экономических отношений. Однако эти факторы модель «номенклатурной приватизации» не только не использует, но и, напротив, разрушает даже там, где они возникают стихийно.

Третий фактор инфляции – *мутация сущностных черт рыночной экономики*, в частности, таких атрибутов рынка, как самофинансирование и самоокупаемость хозяйствующих субъектов. То, что кажется совершенно очевидным для любой рыночной экономики, для экономики бывших «социалистических» стран является отнюдь не столь очевидным. Фактически в экономике сохраняется возможность игнорировать жесткие рыночные (в частности, бюджетные) ограничения, приводящие к необходимости четко реагировать на сигналы рынка и адекватно строить свое хозяйственное поведение. В условиях, когда монополизм накладывается на сохранение пережитков «мягких» бюджетных ограничений, с одной стороны, и общую способность эконо-

мики обходиться без денег, жить на основе прямого продуктообмена, «бартера» – с другой, в этих условиях предприятия оказываются способны осуществлять воспроизводственную деятельность даже тогда, когда с финансовой (рыночной) точки зрения они на это должны быть абсолютно неспособны.

Как же разрешается это противоречие? Очень просто. Отсутствие денег на покупку сырья, материалов, обновление оборудования и выплату заработной платы парируется взаимными долгами. Поставки сырья, материалов и т.п. осуществляются в кредит, зарплата не выплачивается месяцами или выплачивается в натуральной форме (в российской экономике отнюдь не исключениями были случаи, когда население того или другого городка получало свою заработную плату «в натуре»: телевизорами, мешками сахара, изделиями из хрусталя и тому подобными странными эквивалентами стоимости рабочей силы). Многие проблемы предприятия решают за счет натурализации производства и создания производств-субститутов в рамках монопольных структур, характерных для значительной части экономики нашей страны.

Механизм взаимных неплатежей, а также натурализация экономики позволяют осуществлять прямую нерыночную кооперацию предприятий, игнорируя финансовые ограничения. Это одно из конкретных проявлений неразвитости рынка и обособленности производителей (которые в условиях рынка должны осуществлять воспроизводство исключительно за свой счет и на основе самофинансирования), что также является одной из причин инфляции в трансформационной экономике.

Эта причина «работает» следующим образом. Игнорирование денежных регуляторов позволяет избежать тех механизмов подавления инфляции, которые традиционно используются монетаристскими моделями. При этом, однако, давление на предприятие, оказываемое по финансовым каналам, приводит, естественно, к свертыванию производства. Какими бы ни были возможности взаимного псевдокредитования, они не безграничны и негативным образом сказываются на динамике производства. Однако хозяйствующие субъекты предпочитают свертывать производство, влезать в долги, идти по пути натурализации экономики, но не реагировать на классический рыночный сигнал, т.е. не снижать цены при кризисе сбыта.

Эту тенденцию, конечно же, не следует преувеличивать, она не абсолютна. В конце XX – начале XXI в. полная натурализация и отказ от денежной формы экономических отношений произойти не может. Тем не менее эта тенденция является одним из факторов, объясняющих, как именно может нерыночная по своей сути экономика неадекватно реагировать на рыночные по своей форме методы воздействия на нее с целью приостановки инфляции.

Четвертый компонент инфляции – *противоречия трансформаций кредитно-финансовой системы*. Слабость ее развития и внутренние противоречия, описанные выше, становятся своего рода мультипликатором параллельного нарастания инфляционных процессов и сокращения производства. В частности, это связано с кредитной инфляцией, инфляционным финансированием государственных расходов и в целом механизмов исполнения бюджета. Во многом это обусловлено гораздо более существенным фактором, на котором следует остановиться подробнее.

В отечественной экономике еще со времен «перестройки» присутствовал огромный объем «полуденег» в виде безналичных финансовых ресурсов, находившихся на счетах предприятий. Они были искусственно «впрыснуты» в экономику в завершающий период «перестройки» (примерно с момента введения Закона о кооперации, и особенно широко в конце 80-х – самом начале 90-х годов). Ведь безналичные деньги, в незначительной степени обеспеченные товарами, в предшествующей экономической системе были не столько всеобщим эквивалентом или ликвидным ресурсом, сколько некой формой учета и контроля над централизованным снабжением, осуществляемого государственными органами. Этот «влив» «полуденег» и в особенности их массовая перекачка из безналичного оборота в наличный явились первым толчком, который начал раскручивать спираль инфляции, если рассматривать чисто финансовую сторону дела.

В период перестройки из-за непродуманных и неэффективных шагов по реформированию «социализма» возникла проблема значительного бюджетного дефицита, что повлекло за собой рост необеспеченной эмиссии. Проведение антиалкогольной кампании привело к сокращению налоговых поступлений от реализации спиртосодержащей продукции; стратегия ускорения потребовала расширения финансирования инвестиций, эффективность которых оказалась

довольно низкой и которые не дали предполагавшейся отдачи; расширение экономической самостоятельности госпредприятий сделало возможным увеличение расходов на заработную плату; развитие кооперативов и малого предпринимательства сопровождалось массовой перекачкой безналичных средств из государственного сектора в негосударственный с последующим обналичиванием и расходованием, главным образом на цели потребления. Кроме того, на конец 80-х годов пришлось значительные чрезвычайные расходы на ликвидацию последствий Чернобыльской катастрофы и сильного землетрясения в Армении.

Все это в совокупности привело к тому, что среднегодовой бюджетный дефицит, составлявший в 1981–1985 гг. 18 млрд руб., в 1986–1989 гг. достиг 67 млрд руб. Соответственно эмиссия, тесно связанная с необходимостью финансирования этого дефицита, также нарастала. В 1960–1987 гг. среднегодовая эмиссия составляла 2,2 млрд руб., в 1988 г. достигла 12, в 1989 г. – 18 и в 1990 г. – 27 млрд руб. Именно таково было происхождение основной части денежного на веса, немало способствовавшего первой вспышке инфляции в 1992 г., после либерализации цен.

Затем этот «первотолчок» был усилен и мультиплицирован огромным объемом денег, которые оказались «перекачаны» в легальное рыночное обращение из бывшей «теневой» экономики. Учитывая огромную скорость обращения этих денег и их способность активно участвовать в воспроизводственном процессе, их долю следует увеличить по меньшей мере в несколько раз. Так произошел второй толчок, раскручивающий спираль инфляции.

Третьим толчком оказалось противоречивое положение национальной валюты в условиях низкой ликвидности рубля и любой другой национальной денежной единицы.

Наконец, повлияло и резкое сокращение сбережений населения. Резкое снижение жизненного уровня населения в ходе реформ привело не только к сжатию текущего спроса, но крайне отрицательно сказалось на сбережениях населения (склонность к сбережению снизилась с 29,5% доходов в 1991 г. до 3,9% доходов в 1998 г. В дальнейшем, правда, начался некоторый рост). В результате финансовые активы населения России сократились.

Указанные четыре основных фактора явились внешним механизмом раскручивания инфляции, если ее рассматривать с чисто финансовой стороны. Дважды дополнительными факторами, увеличивающими финансово-кредитную сторону инфляционного процесса, стали механизмы кредитной инфляции и «неполадки» в налоговой системе, вызывающие, в частности, инфляционное бюджетное финансирование.

В условиях радикальной либерализации цен эти «первопричины» превратились в инфляционную спираль, которая оказалась способна к самомультиплицированию (рис. 11). В частности, огромный темп роста цен привел к нарастающему снижению ликвидности денежных ресурсов, что, в свою очередь, явилось еще одним дополнительным фактором инфляции. Точно так же инфляция воспроизводит и усиливает себя через кризис госбюджета, когда средства, поступающие в бюджет, обесцениваются в течение нескольких месяцев, что вызывает новое инфляционное госбюджетное финансирование. В свою очередь, оно снова приводит к обесценению тех средств, которые так необходимы для борьбы с инфляцией. Такого же рода процессы разворачиваются и в кредитной сфере, где обесценение кредитов приводит к постоянной кредитной эмиссии, возрастающей, несмотря на отрицательный процент, существовавший по банковскому вкладу вплоть до начала 1994 г.

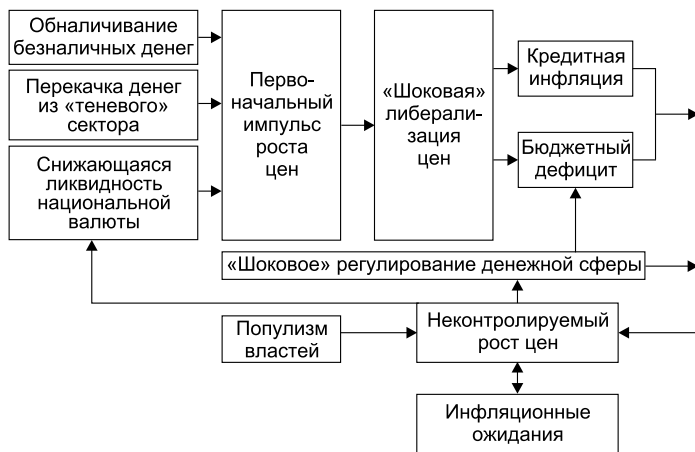


Рис. 11. Инфляционная спираль в трансформационной экономике

Все эти процессы подобны движению по кругу. Они напоминают змею, которая вцепилась в свой хвост и заглатывает самое себя. Однако для того, чтобы разобраться с этим кольцом, необходимо иметь в виду, что базисные причины этой воспроизводящейся инфляции лежат не в кредитно-финансовой сфере, а прежде всего в монополизме «номенклатурной приватизации»; мутации сущностных отношений рынка; кризисе кредитно-финансовой системы и самовоспроизводстве инфляции.

Однако существует еще одна причина. Она *связана с недоиспользованием потенциальных возможностей преодоления инфляции на пути развития пострыночных отношений*, в частности, отношений, имеющих товарную форму (среди них: общественные фонды и другие некоммерческие и негосударственные механизмы финансирования; создание объединений предприятий с взаимным соглашением об уровне цен; формирование свободных открытых ассоциаций производителей и потребителей, осуществляющих воспроизводство на основе нормативного регулирования и долговременных кооперационных связей; и ряд других механизмов).

Венчают пирамиду причин инфляции *неэкономические факторы*. Прежде всего это диффузия институтов и слабость законодательно-правовой базы экономики. В той мере, в какой неразвита правовая и институциональная база, а также инфраструктура рынка и экономики в целом, — в этой мере не может быть обеспечен и процесс соответствующего воздействия на движение цен с целью преодоления инфляционной спирали и «стагфляционной ловушки». Макроэкономические регуляторы, даже чисто монетаристские, не говоря уже о более сложных неокейнсианских моделях, не могут работать в условиях, когда ни государственные, ни общественные институты, ни институты частного бизнеса систематически не выполняют регулирующих мероприятий, разработанных государством, не подчиняются единым мерам антиинфляционной политики, более того, игнорируют даже законодательные, юридические ограничения.

К числу неэкономических причин инфляции, играющих огромную роль в трансформационной экономике и сравнимых по своему значению с причинами чисто экономическими, относятся также механизмы политического популизма. Политические лидеры легко идут на инфляционные меры, порождая нарастание экономических проти-

воречий в тех случаях, когда завоевание дешевого политического авторитета бывает для них более значимо, чем угроза углубления социально-экономического кризиса. Политика разовых подачек, не связанных со сколько-нибудь целостной программой; инъекций, направленных в наиболее престижные сектора или сектора, от которых зависит политическая власть того или иного режима, – такие меры крайне расшатывают экономику, вызывают нарастание инфляционных процессов в масштабах, не меньших, чем экономические факторы. Не является исключением и Россия.

Так, небольшие деньги, «впрыснутые» на рубеже 90-х годов в шахтерские регионы с целью предотвращения борьбы шахтеров за свои законные права, не только не разрешили противоречий, характерных для этой отрасли экономики, не только не позволили решить там социальные проблемы, но и, более того, вызвали эффект мультипликации, прокатившись фактически валом требований повышения заработной платы, которые были реализованы чисто инфляционным путем без каких-либо существенных изменений в отношениях собственности и хозяйствования, т.е. в тех отношениях, которые единственно могли повысить жизненный уровень трудящихся не за счет раскручивания инфляции.

Политические механизмы воздействуют на инфляцию не только в рамках внутривнутриполитических отношений, но и в рамках отношений внешнеполитических. В частности, на первоначальном этапе трансформации, когда инфляция была особенно велика, *распад рублевой зоны* оказался одним из наиболее болезненных социально-политических процессов, вызвавших гигантские экономические последствия. Огромные, не обеспеченные ресурсами объемы рублевой наличности, а также безналичных рублей стали вливаться из бывших республик СССР в Россию и усиливать и без того высокие темпы инфляции. Подобного же рода процессы, как ни странно, оказались характерны и для некоторых государств бывшего СССР, где отказ от рублевого эквивалента и попытки перехода к национальной валюте лишь усилили инфляцию вместо того, чтобы ее сократить. Причины этого достаточно просты: единое экономическое пространство СССР при попытках его формального бюрократического раздробления (что привело к ослаблению разделенных национальных экономик) и внедрения искусственных, не обладающих сколько-нибудь высокой степенью

ликвидности, финансовых ресурсов не могло не вызвать подхлестывания инфляционных процессов.

В последующем факторами, подстегивающими инфляцию в ряде стран бывшей МСС, стали многочисленные «локальные» войны – в Югославии, Средней Азии, на Северном Кавказе и др.

Завершая характеристику причин инфляции, подчеркнем, что главной из них является системный социально-экономический кризис, в условиях которого попытки бюрократического введения рынка без развития современных механизмов социального регулирования приводят к господству инфляционных механизмов и механизмов, вызывающих параллельный спад производства, вследствие неадекватной реакции среды на формально рыночные механизмы стимулирования экономической активности.

Каким образом может быть преодолен этот замкнутый круг? Казалось бы, выход только один: каким-то образом все же перейти к «нормальному» рынку, где будут действовать «нормальные» рыночные закономерности. Но не будем спешить давать столь однозначный ответ на поставленный вопрос...

17.2. Воспроизводственные процессы в российской экономике после относительной стабилизации

После разрушительного кризиса 1992–1994 гг. произошла постепенная адаптация российской экономики к новым условиям, заданным рыночными реформами. Это проявилось в существенном замедлении спада в 1995 г. и в переходе к вялому, едва заметному росту в 1996 и 1997 гг. Однако эта адаптация была куплена ценой ряда крайне негативных для экономического развития последствий.

Среди них можно назвать глубокую демонетизацию экономики (агрегат М2 составлял лишь около 15% от ВВП, что в несколько раз ниже, чем в развитых странах, и почти вдвое ниже, чем в странах ЦВЕ), что выразилось в высоком удельном весе неденежных сделок. Не менее 2/3 оборота товаров в тот период не обеспечивалось движением реальных денег, а основывалось на бартерных сделках, длитель-

ных отсрочках платежей (что вело к беспрецедентному росту задолженности фирм) или использовании денежных суррогатов. Возник даже термин «долговая экономика».

Данные об уровне монетизации экономики России (рассчитываемой как доля денежного агрегата М2 в ВВП) свидетельствуют о существенном снижении относительного количества денег в обращении за 1991–2000 гг. (примерно в шесть раз). В результате уровень монетизации экономики России 1991 г. (94% ВВП), стоявший близко к уровню монетизации экономики Японии и превосходивший уровень США, упал до таких величин, что оказался втрое ниже американского и почти в восемь раз ниже японского (табл. 13).

Таблица 13

**Доля денежной массы (агрегат М2)
в ВВП ряда государств в 1991–2000 гг. (%)**

Страна	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Россия	0,94	0,14	0,13	0,15	0,16	0,15	0,16
Польша	0,32	0,34	0,35	0,37	0,40	0,43	0,43
США	0,57	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Япония	1,12	1,14	1,10	1,11	1,17	1,22	1,23

Такой результат был предопределен сознательной политикой денежных властей России, удерживавших темп эмиссии на уровне, многократно меньшем, чем уровень инфляции. Если индекс потребительских цен и индекс-дефлятор ВВП выросли за 1992–1999 гг. более чем в 6000 раз, то агрегат денежной массы М2 вырос за тот же период примерно в 530 раз. В результате возник острый дефицит ликвидных ресурсов, в условиях которого произошла концентрация денег в тех секторах экономики, которые обеспечивали наибольшую выгодность их применения, – в первую очередь в финансовом секторе.

Еще более показательным является сравнение опыта России и Польши – страны, проводившей либеральные рыночные реформы по схожей схеме и также применявшей политику «шоковой терапии», составной частью которой является ограничение денежной эмиссии. В Польше, где в 1991 г. уровень монетизации экономики был втрое

ниже, чем в России, на протяжении реформ он устойчиво повышался и в 2000 г. превзошел российский более чем в 2,5 раза. Вообще, страны ЦВЕ в ходе рыночных реформ не допускали снижения уровня монетизации экономики на протяжении более чем одного года, чтобы не вызвать длительного угнетения деловой активности.

Это явилось одним из факторов, позволивших странам ЦВЕ относительно быстро преодолеть как спад, так и инфляцию. Сверхжесткая денежная политика России (парадоксальным образом сочетавшаяся с мягкой бюджетной политикой – бюджетный дефицит не был преодолен до 1999 г.) не дала ни того, ни другого – высокая инфляция держалась не менее четырех лет, а спад и того больше.

Лишь с 1999 г. вместе с политикой умеренной эмиссионной накачки экономики, приведшей к небольшому росту уровня ее монетизации, негативные явления начали ослабевать. Доля неденежных расчетов, составлявшая в середине 90-х годов примерно 2/3, с 1999 г. постепенно сократилась до уровня 25–30%. Произошло и сокращение суммы просроченной задолженности предприятий: по сравнению с 44,9% ВВП в 1998 г. она снизилась более чем в 2 раза.

В целом для трансформационной экономики характерно разделение финансовых потоков на два – один, весьма полноводный, обслуживал операции внутри финансового рынка, другой, более скудный, предназначался для нужд реального сектора. Положение усугубилось принятыми решениями в области экономической политики. Для покрытия бюджетного дефицита правительство прибегло к массовому выпуску краткосрочных облигаций (ГКО) с очень высокой доходностью (которая держалась на ненормально высоком уровне, достигая в отдельные периоды, например, во время президентских выборов 1996 г., 40–60% годовых в реальном выражении). В результате основной объем операций банков сосредоточился именно на спекулятивных сделках с ГКО (так же, как в первой половине 90-х годов на сделках с валютой и ваучерами), а собственно кредитные операции занимали лишь небольшую часть оборота банков, долгосрочные же кредиты – вообще ничтожную.

Серьезная нехватка оборотного капитала у большинства фирм в таких условиях не компенсировалась банковскими кредитами. Поддержка текущих платежей осуществлялась поэтому фирмами за счет отказа от долгосрочных инвестиций. (Впрочем, вряд ли можно удив-

ляться тому, что банкиры не вкладывали деньги в предприятия реального сектора, рентабельность которых удерживалась на уровне 6–8%, а более половины фирм в промышленности, на транспорте, в строительстве и сельском хозяйстве вообще были убыточны.)

Финансовое положение российских предприятий во всех отраслях народного хозяйства на протяжении 90-х годов ухудшалось. Это ухудшение оказалось весьма значительным: если в 1992 г. убыточными были только 15,3% всех предприятий, то в 1998 г. уже 53,2%. В дальнейшем положение стало несколько улучшаться: с 2000 г. число убыточных предприятий сокращается на 5–10 процентных пунктов в год.

Низкая рентабельность российских предприятий является одним из главных препятствий для устойчивого экономического развития, поскольку собственные средства предприятий остаются главным источником финансирования инвестиций в основной капитал.

В условиях низкой рентабельности большинства фирм и высокой прибыльности операций с ГКО банки делали вполне ясный выбор.

Источники финансирования инвестиций в российской экономике характеризуются снижающейся ролью бюджетных инвестиций. Доля федерального бюджета с 1995 по 2000 г. упала с 10,1 до 5,8%, однако доля бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов выросла с 10,3 до 14,4%. В результате общий удельный вес консолидированного бюджета в капиталовложениях остался почти стабильным, колеблясь в этот период с 21,8 до 17,0% и затем вновь до 21,2%. Основную роль в капитальных вложениях играли собственные средства предприятий. К 1997 г. их доля достигла 60,8%, но затем снизилась до 46,1%. Тем не менее роль таких источников, как кредиты и средства, привлеченные с фондового рынка, остается весьма небольшой.

Все это вело к резкому сжатию инвестиций в основной капитал (в четыре раза за 1992–1997 гг.) и к его прогрессирующему старению. Уровень износа фондов составил 70%.

Деградация основных фондов российской экономики особенно сильно дает себя знать в сельском хозяйстве. Сократилась не только численность различных технических средств (зданий, сооружений, машин и механизмов), но и поголовье скота (который также относится к основным фондам сельского хозяйства). Стадо крупного рогатого скота (сократившееся за годы реформ более чем в 2 раза) оказа-

лось отброшено на уровень 1940 г. поголовье коров (12,7 млн голов) – ниже, чем во времена сталинской коллективизации, а поголовье овец и коз соответствует началу XX в.

Та же тенденция, хотя и не в столь драматичной форме, господствовала в промышленности и на транспорте. На такой основе было невозможно обеспечить технический уровень производства, отвечающий современным требованиям. Российские товары, и до этого не отличавшиеся высокой конкурентоспособностью, в условиях открытой экономики шаг за шагом вытеснялись с внутреннего рынка зарубежными конкурентами.

Анализ данных о структуре затрат на производство промышленной продукции доказывает далеко не прогрессивный характер отечественной экономики. Удельный вес материальных затрат достигает почти 2/3, в то время как доля затрат на заработную плату и социальные нужды (т.е. на воспроизводство «человеческого капитала»), а также затрат на воспроизводство основного капитала (амортизация) недопустимо низка.

Данные о динамике затрат на рубль произведенных товаров или услуг свидетельствуют о низких возможностях приспособляемости российской экономики к рыночной конъюнктуре. Для нее в целом оказывается недоступна стандартная реакция рыночных агентов на сжатие спроса путем сокращения издержек и цен с целью поддержания или увеличения объема продаж. В условиях жестких спросовых ограничений российский частный бизнес продемонстрировал полную неспособность к такой реакции. Затраты на рубль товарной продукции выросли с 79,7 коп. в 1991 г. до 96,5 коп. в 1997 г. Таким образом, за годы реформ себестоимость выпуска продукции в целом увеличилась на 21%. Соответственно существенно сократился уровень рентабельности отечественного производства, что служит, в частности, одним из важнейших препятствий на пути реализации инвестиционных проектов, кредитной поддержки реального сектора со стороны банковской системы (см. гл. 16).

В 1997 г., когда, по заявлениям правительства, была достигнута экономическая стабилизация (при нулевом росте), общая рентабельность российской промышленности (отношение прибыли к валовому продукту) составляла всего 5,2%. Среди средних и крупных предприятий были убыточными в промышленности 43,7%, в строительстве –

40,1, на транспорте – 58,7%. Острая нехватка оборотных средств (доля бартерных расчетов достигла в 1998 г. 51% к объему продаж) вела к росту задолженности предприятий. Просроченная кредиторская задолженность в январе 1998 г. по предприятиям промышленности, строительства, транспорта и сельского хозяйства составила 782,2 млрд руб., или 29,2% годового ВВП, просроченная дебиторская задолженность – 17,1% ВВП (табл. 14).

Таблица 14

Динамика неплатежей

	Общая сумма про- сроченной зadolжен- ности	В том числе		
		постав- щикам	в бюджет и внебюд- жетные фонды	зadolжен- ность по зарботной плате
1998 г., млрд руб.	1230,6	586,0	474,5	77,0
в % от ВВП	44,9	21,4	17,3	2,8
1999 г., млрд руб.	1354,5	619,5	572,6	43,7
в % от ВВП	28,5	13,0	12,0	0,9
2000 г., млрд руб.	1571,5	712,5	668,5	31,7
в % от ВВП	22,2	10,1	9,5	0,4

Такая низкая платежеспособность предприятий препятствовала своевременному поступлению налоговых платежей в бюджет. На 1 января 1998 г. просроченные платежи в бюджеты всех уровней составили 162,3 млрд руб., в том числе в федеральный – 73,3 млрд руб.

Низкую собираемость налогов правительство пыталось компенсировать внутренними и внешними заимствованиями. Однако этот источник пополнения бюджета нельзя было использовать до бесконечности. На начало 1998 г. затраты на обслуживание государственного долга превысили 30% бюджетных доходов, а за весь 1998 г. они должны были составить более 45% доходов федерального бюджета.

В результате вся первая половина 1998 г. ознаменовалась возвращением к экономическому спаду. Финансовый кризис августа 1998 г. и последовавший за этим макроэкономический шок способствовали

хотя бы частичному разрешению этих проблем. Совершенно очевидно, что факторы экономического роста 1999–2001 гг. были созданы не благодаря либеральному курсу радикальных рыночных реформ, а во многом вопреки этому курсу или, во всяком случае, независимо от него. Что же это были за факторы?

Во-первых, четырехкратная девальвация рубля по отношению к доллару сразу же резко снизила эффективность импорта. В результате сокращения импорта примерно вдвое для внутренних производителей вновь освободился уже было потерянный ими рынок, что почти сразу же (уже в ноябре 1998 г.) привело к экономическому росту. Наиболее платежеспособные потребители также переориентировались с покупки импортной продукции на покупку отечественной, что увеличило платежеспособность и российских производителей.

Во-вторых, девальвация рубля создала более выгодные условия для экспортеров российского топлива и сырья. К тому же в начале 1999 г. произошел значительный рост цен на основные товары российского экспорта (нефть, газ, продукция лесной промышленности) на мировом рынке.

В-третьих, введенные не либеральным, а ориентированным на активное государственное регулирование правительством Е. Примакова столь же не либеральные меры – обязательная продажа экспортерами своей валютной выручки на внутреннем финансовом рынке, осторожная денежная экспансия, ужесточение налоговой дисциплины и ряд других – способствовали росту монетизации экономики, преодолению дефицита оборотного капитала предприятий, увеличению доли денежных расчетов и позволили ликвидировать бюджетный дефицит. В результате была быстро остановлена вспышка инфляции и в то же время обеспечено насыщение экономики деньгами.

Однако следует обратить внимание на тот факт, что начавшийся с 1999 г. экономический рост, опиравшийся на существенное увеличение инвестиций в основной капитал, был вызван в первую очередь не перечисленными выше факторами (на которые ссылается большинство политиков и экспертов). Девальвация рубля после августа 1998 г. дала российским производителям шанс занять место на внутреннем рынке, с которого ушли импортные товары, но она не могла создать дополнительных источников инвестиций. А рост цен на нефть на

мировом рынке вообще начался на несколько месяцев позже (весна 1999 г.), чем экономический рост в стране (ноябрь 1998 г.).

Так откуда же взялись источники инвестиционной поддержки экономического роста? Из резко возросшей прибыльности предприятий. А от чего же она так резко подскочила? Да очень просто – *девальвация рубля привела к падению реальной заработной платы*, и это, вместе с ростом объемов выпуска, привело к росту рентабельности предприятий. Тем самым расширились возможности фирм осуществлять инвестиции за счет собственных средств и привлекать банковские кредиты (но все-таки преимущественно краткосрочные). За 1998 г. реальная заработная плата в России сократилась на 13%, а за 1999 г. – еще на 22%. В феврале 1999 г. она составляла всего 56,4% к уровню июня 1998 г.! Совокупные потери заработной платы за 1998–1999 гг. можно грубо оценить в более чем 300 млрд руб. (в ценах 1997 г.). Это с лихвой покрывает весь прирост инвестиций за 1999–2001 гг. Выходит, что *экономический рост в России полностью финансировали рабочие*. И этот «внутренний долг» за три года экономического роста так и не был возвращен.

Сложившаяся благоприятная макроэкономическая ситуация лежала в основе довольно быстрого экономического роста в России в 1999–2004 гг. С 1999 г. прирост ВВП составляет 5–7% в год. Быстрый рост доходов нефтегазовой отрасли привел к значительному росту инвестиций в основной капитал и соответствующему расширению спроса на продукцию машиностроения. Однако, как и предсказывалось экономистами еще в начале 1999 г., этот рост имеет свои границы. Они связаны с исчерпанием указанных выше факторов роста.

Процесс ухода с внутреннего рынка импортных товаров и замещения их товарами отечественного производства уже в конце 2000 г. повернул вспять. Импорт стал расти значительно быстрее экспорта, а рост спроса на внутреннем рынке ориентировался во все большей степени на товары зарубежного производства.

Рост реальных доходов населения оказывает противоречивое воздействие на рост экономики в целом. С одной стороны, это обеспечивает рост спроса на товары и услуги. Но, как отмечалось выше, с ростом доходов российское население предпочитает переключать спрос на более качественные товары зарубежного производства. Кроме того,

рост реальных доходов (хотя он еще и не привел к восстановлению предкризисного уровня и крайне далек от уровня 1990 г.) в ряде случаев ведет к некоторому сокращению рентабельности предприятий.

Более того, и рост реальных доходов населения, и состояние федерального бюджета прямо зависят от экспортных доходов и от инвестирования этих доходов в российскую обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство, строительство и транспорт. При возможном падении экспортных цен, когда будет исчерпана инерция действия долгосрочных контрактов на поставку нефти и других сырьевых товаров, сокращение экспортных доходов резко ограничит и уровень сбора налогов в бюджет, и возможности увеличения реальной заработной платы, и инвестиционную активность.

Можно заметить, что даже без падения мировых цен на нефть прирост инвестиций стал испытывать явную тенденцию к снижению. Кроме того, скачок инвестиционной активности в 1999–2001 гг. практически никак не повлиял на решение проблемы крайне устаревшего основного капитала. Большая часть капиталовложений, осуществленных в этот период, предназначалась для приведения в работоспособное состояние простаивающих старых производственных мощностей. Ни о каких сколько-нибудь заметных проектах технологической модернизации основного капитала не было и речи.

Это крайне тревожная ситуация, поскольку в России все более актуальной становится не только проблема технологической отсталости основного капитала, но и проблема физического выбытия производственных мощностей. Значительная часть основного капитала настолько устарела, что в ближайшем будущем станет физически неспособной.

Будет ли экономика России в перспективе (когда проблема физического выбытия основного капитала достигнет критической точки) в состоянии мобилизовать достаточные инвестиционные ресурсы, чтобы не допустить нарушения нормальных технологических циклов производства? Пока нет никаких оснований надеяться на успешное решение этой проблемы. Итак, экономический рост, начавшийся в конце 90-х годов в России и ряде других стран с трансформационной экономикой, остается во многом экстенсивным, противоречивым, зависимым от конъюнктурных факторов.

Список вопросов

1. Выявите и обоснуйте причины возникновения инфляции в переходной экономике. Сравните их с ситуацией дореформенного периода.
2. Сопоставьте ценовые соотношения (динамику цен), сложившиеся в переходной экономике и в развитых странах (мировые цены).
3. Можно ли согласиться с тем, что введение 100% свободных цен соответствует реалиям рыночной экономики? Обоснуйте свой вывод.
4. Перечислите основные типы монополий, стимулирующих инфляцию в переходной экономике.
5. Кто может противостоять монополистическому давлению на цены?
6. Как влияет разрыв между монополизированными и немонополизированными секторами на инфляцию, ее динамику в переходной экономике? Сравните ситуацию в переходной экономике с периодом индустриализации в СССР в 30-е годы.
7. Каковы основные структурно-воспроизводственные причины инфляции?
8. Охарактеризуйте роль трансформации имущественных процессов (приватизации) в раздувании инфляции.
9. Рассмотрите структурные причины инфляции.
10. Оцените роль «искажения правил рынка» экономическими субъектами в усилении инфляции.
11. Как недостатки финансовой системы повлияли на рост инфляции в переходной экономике?
12. Какие новые (пострыночные) механизмы ассоциирования и участия общественных институтов можно использовать для преодоления инфляционных тенденций в переходной экономике?
13. Выделите особую роль неэкономических факторов (популизма в политике) в усилении инфляции.
14. В чем кроется главная причина инфляции в переходной экономике?
15. Выделите взаимозависимость избранного в России метода реформирования переходной экономической системы и ее особенностей в предыдущий период.
16. Какие силы и субъекты оказывают противоположное влияние по отношению к вектору реформирования переходной экономики?
17. В чем заключается общая макроэкономическая тенденция переходной экономики?
18. Обоснуйте причины кризиса ликвидности в переходной экономике. При каких условиях он приобретает затяжной характер?
19. Опишите специфические черты «долговой экономики».

20. Проследите динамику транзакционных издержек в связи с общим усилением кризиса в переходной экономике.

21. Что можно сказать о росте транзакционных издержек и роли финансово-торгового сектора в создании дефицита ликвидности?

22. В чем парадокс положения «транзакционного сектора»?

23. Назовите основные причины инфляции и природу их происхождения.

24. Обоснуйте проблему эффективности антиинфляционного регулирования в переходной экономике.

25. Выведите зависимость глубины стагфляции от силы корпоративно-бюрократических структур и типа реформ, внедряемых в экономику.

26. Опишите существующий и альтернативный варианты выхода из стагфляционной ловушки. На что сделан упор в альтернативном варианте?

27. Какие стратегические тенденции должен отражать вариант выхода экономики из трансформационного кризиса и преодоления стагфляции?

Темы докладов

1. Причины возникновения и раскручивания спирали инфляции в условиях переходной экономики.

2. Анализ ценовой политики в развитых странах с точки зрения ценовой свободы и выводы для трансформационной экономики.

3. Роль различных типов корпоративных структур с точки зрения воздействия на инфляцию.

4. Влияние унаследованной структуры экономики и инерции прежней системы на развитие инфляции в трансформационной экономике.

5. Институциональные преобразования, их механизм (приватизация) в странах ЦВЕ и России и инфляция в переходной экономике.

6. Анализ степени искаженности восприятия норм рынка экономическими агентами и «вклад» этого фактора в развитие инфляции.

7. Проблемы становления кредитно-финансовой системы в трансформационной экономике и их влияние на инфляцию.

8. Влияние политических и внеэкономических факторов на инфляцию.

9. Связь инфляции и системного экономического кризиса в переходной экономике.

10. Анализ политики, направленной на преодоление спада как составной части стагфляции.

11. Возможности частного капитала и привлечения зарубежной помощи для решения проблем спада экономики.

12. Проблема выбора курса социально-экономической политики, учитывающего особенности формирования экономического роста в переходной экономике.

13. Механизм взаимосвязи и влияния преемственности прежней системы экономических отношений и избранной модели ее реформирования.

14. Модель «дефицитной ликвидности» в переходной экономике, продолжающая тенденции дефицитности товаров при социализме.

15. Специфика возникновения и деятельности транзакционного сектора.

16. Возможности противодействия стагфляции и системному кризису переходной экономики.

17. Инфляционные тенденции в переходной экономике.

18. Гипотезы о взаимосвязи реформ и силе воздействия стагфляции.

19. Целенаправленная политика структурной модернизации и программа институциональных реформ как альтернатива выхода из кризиса.

ГЛАВА 18

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ

18.1. Специфика и модели макроэкономической стабилизации в переходной экономике

Макроэкономическая стабилизация (макростабилизация) означает преодоление несбалансированности экономики на макроуровне, выражающейся в спаде производства, сокращении занятости, росте общего уровня цен (инфляции).

Макроэкономическая теория подробно раскрывает механизмы макростабилизации в рыночной экономике и варианты экономической политики, направленной на ее достижение. Несмотря на их в целом универсальное значение, макростабилизация в переходной экономике приобретает ряд особенностей.

Первая особенность – нацеленность на преодоление не столько кризисных явлений как фазы экономического цикла (как это имеет место в развитых рыночных экономиках), сколько системного трансформационного кризиса, порожденного специфическими причинами

(трудности адаптации, наследие прежней системы, чрезвычайные условия, ошибочная стратегия перехода).

Вторая особенность – особая глубина и острота макроэкономической несбалансированности, которую приходится преодолевать в переходных условиях. Глубокий спад производства характерен для абсолютного большинства стран с переходной экономикой. В целом доля стран ЦВЕ и бывшего СССР в мировом ВВП упала с 13,8% в 1990 г. до 6,3% в 2002 г.

Третья особенность – отсутствие разработанной и апробированной концепции макростабилизации применительно именно к специфическим условиям переходной экономики. Предлагаемые теорией меры, как правило, вышли из недр развитой рыночной экономики.

Четвертая особенность – макростабилизация в переходных условиях имеет не только функциональный, но и трансформационный характер и становится составным элементом системных преобразований, способствуя формированию новой экономической среды, порождая новые (рыночные) импульсы и новое (рыночное) поведение основных субъектов экономики.

Существуют *две основные модели (или два основных варианта) макростабилизации в переходной экономике*, выступающие по отношению друг к другу как альтернативные. Одну из них называют финансовой стабилизацией, другую – производственной (хотя, в отличие от первой модели, это название нельзя считать утвердившимся).

В самом общем виде *производственная стабилизация* выражается в нацеленности на предотвращение спада производства и роста безработицы, инициирование экономического роста и структурной перестройки экономики. Она поэтому может быть названа и структурно-производственной или социально-производственной макростабилизацией.

Финансовая стабилизация непосредственно нацелена на снижение инфляции, оздоровление финансовой среды. Она реализуется в двух основных формах: ортодоксальной и гетеродоксальной.

Ортодоксальная финансовая стабилизация имеет денежную, монетарную природу и может базироваться на двух «якорях» (стабилизаторах): национальном денежном «якоре» (в России – рублевом) и валютном «якоре» (чаще всего – долларовом). В первом случае антиинфляционный эффект достигается укреплением (удорожанием) на-

циональных денег посредством известных методов жесткой денежно-кредитной политики (ДКП), среди которых – ограничение денежной эмиссии, повышение ставки рефинансирования Центрального банка, увеличение нормы обязательного резервирования, продажа государственных ценных бумаг и т.п. Во втором случае – стабилизацией валютного (обменного) курса посредством определенных методов курсовой политики, среди которых – и жесткий фиксированный курс, и более мягкие варианты (от валютного коридора до управляемого плавающего курса).

В гетеродоксальной стабилизации антиинфляционный эффект достигается путем ограничительных мер относительно цен и доходов – чаще всего в форме их «замораживания» (краткосрочного или более длительного, резкого или постепенного, широкого или сегментарного). Среди мер более мягкого характера – регулирование и постепенный отпуск цен на энергоресурсы, транспортные и жилищно-коммунальные услуги, введение единой тарифной сетки для бюджетников и налога на превышение фонда оплаты труда (фонда потребления), отставание индексации доходов (по срокам и объемам) от роста цен и т.п. Среди более жестких мер, принимающих форму «гетеродоксального шока», можно отметить денежные реформы конфискационного характера, «замораживание» вкладов населения в банках или их обесценение, отказ государства от обслуживания внутреннего долга (в частности, дефолт августа 1998 г. в России) и т.п. Ряд из них носит социально уродливый характер; добавим к ним и масштабные невыплаты заработной платы, ставшие характерным явлением социальной жизни России 90-х годов.

Общая схема основных моделей макростабилизации приведена на рис. 12.

В реальной практике разные варианты финансовой стабилизации могут реализовываться как в чистом, так и (что происходит чаще) в смешанном виде. В условиях открытой, а тем более зависимой экономики (а к таковой могут быть отнесены почти все экономики переходного периода) стабилизацию трудно обеспечить без обращения к валютному «якорю», однако и ортодоксальной стабилизации в целом оказывается недостаточно в характерных для трансформации кризисных условиях, что вынуждает обращаться к мерам гетеродоксального характера, становящимся третьим «якорем» финансовой стабили-

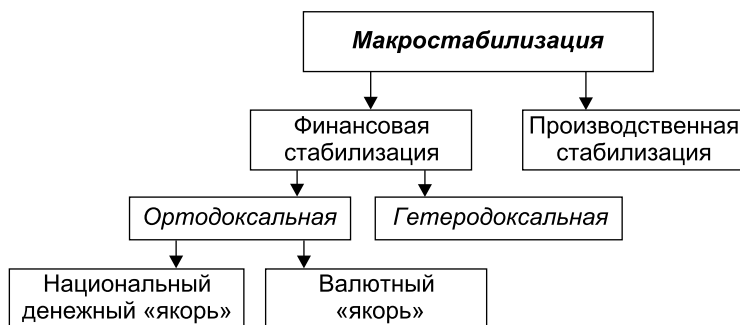


Рис. 12. Основные модели макростабилизации в переходной экономике

зации. Если взять известный период финансовой стабилизации в России середины 90-х годов (середина 1995 г. – середина 1998 г.), то она была достигнута с использованием методов всех трех «якорей»: жесткая ДКП, валютный коридор, ограничение ряда ценовых и доходových параметров.

Однако более принципиальное значение имеет соотношение финансовой и производственной стабилизации.

18.2. Пути и противоречия финансовой стабилизации

Как отмечено выше, финансовая стабилизация в экономике может достигаться двумя способами: ортодоксальным и гетеродоксальным. В дальнейшем анализе под финансовой стабилизацией будет пониматься преимущественно ортодоксальная стабилизация, тем более, что ряд мер гетеродоксального характера (в частности, «замораживание» цен на продукцию естественных монополий) может использоваться и в производственной стабилизации.

Логика финансовой стабилизации состоит в следующем.

Первое. Либерализация цен, совершающаяся в начале реформ, приводит к всплеску цен (от 35% в 1990 г. в Венгрии и 52% в 1991 г. в Чехии до 25 раз в 1992 г. в России и 108 раз в 1993 г. в Армении). В основе этого лежат следующие основные причины: превращение

скрытой инфляции, существовавшей в плановой экономике, в открытую, неразвитость рыночно-конкурентных механизмов, «шоки предложения» (разрыв прежних хозяйственных связей, резкий рост цен на энергоресурсы и транзакционных издержек и др.). К этому чаще всего добавляется дефицит бюджета, важнейшей причиной которого выступают, с одной стороны, сокращение налогооблагаемой базы из-за спада производства, снижения реальных доходов населения и роста «теневой» экономики, а с другой – сохранение по ряду позиций мягких бюджетных ограничений из-за опасности паралича экономики. В этих условиях дефицит бюджета покрывается, как правило, не долговым способом (масштабное использование государственных ценных бумаг невозможно при неразвитом фондовом рынке), а эмиссионным способом, т.е. путем расширения денежной массы, что вызывает эффект монетизации, сопровождающийся ростом инфляции. В кризисной среде переходной экономики инфляционный всплеск возможен и в более поздний период – вплоть до глубоких финансовых кризисов (как в августе 1998 г. в России).

Второе. В целях достижения антиинфляционного эффекта государство начинает осуществлять жесткую ДКП и привязку национальной денежной единицы к твердой иностранной валюте (чаще всего к доллару, а также – по примеру ряда стран ЦВЕ и Балтии – к немецкой марке, ныне – к евро). Жесткая ДКП реализуется в политике «дорогих денег». Курсовая политика – путем жесткой или мягкой фиксации обменного курса. Указанные ограничительные меры могут дополняться сокращением бюджетных расходов и в целом уменьшением дефицита бюджета, переходом к преимущественно долговому способу его покрытия. В итоге происходит снижение инфляции и наступает финансовая стабилизация. Считается, что предельный инфляционный уровень, соответствующий этому состоянию, не должен превышать 40% в год.

Третье. Достигнутая финансовая стабилизация должна вызвать позитивные экономические последствия, если она держится как минимум 6–8 мес. Во-первых, в экономике формируется здоровая рыночная среда, происходит адаптация хозяйствующих субъектов к спросовым ограничениям. Во-вторых, создаются благоприятные условия для трансформации сбережений в инвестиции, повышается склонность к инвестированию, становятся оправданными долгосрочные капиталовложения. В-третьих, возникают условия для перелива ре-

сурсов из одних сфер экономики в другие, т.е. для структурных сдвигов. Таким образом, финансовая стабилизация становится основой экономического роста и выхода переходной экономики из кризисного состояния.

Однако не существует автоматической связи между финансовой стабилизацией и экономическим ростом. Ее последствия в переходной экономике оказываются весьма противоречивыми. Основа этого – и ограниченные возможности комбинирования различных методов в условиях кризиса и неразвитости рыночных инструментов; и отсутствие системной экономической политики; и излишняя ориентация на макроэкономический опыт развитых рыночных экономик; и слабый учет специфики национальной экономики.

Рассмотрим последствия финансовой стабилизации на примере российской экономики 90-х годов, учитывая, что они содержат многие черты, характерные для переходных экономик.

Казалось бы, имелись необходимые условия для начала экономического роста в России в результате трехлетнего (а не 6–8 мес.) периода финансовой стабилизации середины 90-х годов, причем на уровне 10–20% годовой инфляции, однако никакого роста в экономике не происходило. Получилось, что жесткая ДКП по поддержанию рубля привела к демонетизации экономики, росту неденежного экономического оборота, бартера, денежных суррогатов, обескровливанию оборотных средств предприятий, возникновению пирамиды ГКО, эффекту «вытеснения»; ориентация на валютный «якорь» выразилась в завышенности курса рубля, что усилило импортную агрессию и подрыв позиций отечественного товаропроизводителя, снизило конкурентоспособность российских экспортоориентированных производств; гетеродоксальный шок, порожденный замораживанием обязательств государства по внутреннему долгу в августе 1998 г., привел к острейшему кризису банковской системы России, резкому подрыву доверия со стороны инвесторов.

Рассмотрим теперь, как *реализуются известные макроэкономические модели в условиях переходной экономики*. Выделим в этой связи три аспекта.

Первый относится к модели общего экономического равновесия Хикса–Хансена (модель IS–LM): экономический рост (рост национального продукта или дохода) согласно этой модели (рис. 13) в условиях жесткой ДКП (сдвиг кривой LM влево вверх) возможен только

в условиях сильной стимулирующей бюджетно-налоговой политики (БНП), сопровождающейся снижением налогового бремени и ростом государственных расходов (более сильный сдвиг кривой IS вправо-вверх). В России же, напротив, бюджетно-налоговая (фискальная) политика в эти годы может трактоваться как жесткая (ограничительная). А это означает, что она вела к сокращению производства – кривая IS сдвигалась влево вниз, а вовсе не компенсировала спад по линии ДКП (рис. 14).

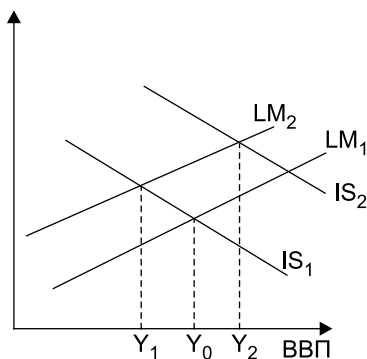


Рис. 13. Изменение ВВП в условиях жесткой ДКП и стимулирующей БНП.

Как видно, жесткая ДКП снижает ВВП (с Y_0 до Y_1), но более сильная стимулирующая БНП увеличивает ВВП (с Y_1 до $Y_2 > Y_0$).

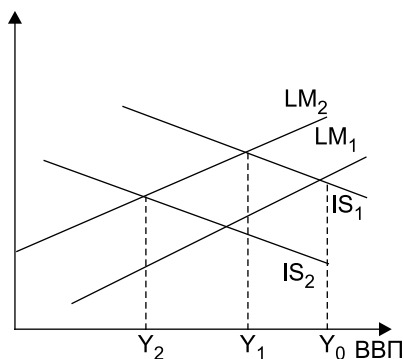


Рис. 14. Изменение ВВП в условиях жесткой ДКП и жесткой БНП.

Как видно, жесткая ДКП снижает ВВП (с Y_0 до Y_1), а жесткая БНП усиливает этот спад (с Y_1 до Y_2).

Второй аспект относится к модели открытой экономики Манделла–Флеминга: в условиях фиксированного обменного курса национальной валюты экономический рост возможен только при мягкой ДКП и стимулирующей БНП, которая отсутствовала в указанный период. При смещении LM вправо необходимо сместить IS вправо-вверх, чтобы сохранить тот же обменный курс, но при этом объем производства увеличивается (рис. 15).

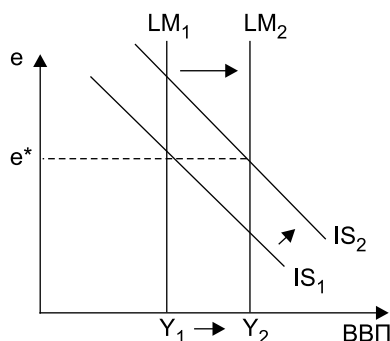


Рис. 15. Изменение ВВП в условиях мягкой ДКП и стимулирующей БНП при фиксированном обменном курсе (e^*)

Если же проводится жесткая ДКП, то сохранение фиксированного курса возможно только при жесткой БНП. А это означает, что за смещением LM влево должно последовать смещение IS влево-вниз, т.е. сокращение производства (рис. 16), что и произошло в России.

Таким образом, и в первом, и во втором случае жесткая ДКП, лежащая в основе финансовой стабилизации, сочетаясь с жесткой БНП, обрекает экономику на спад.

Бюджетные проблемы часто вынуждают страны с переходной экономикой проводить существенные сокращения госрасходов и увеличивать налоговое бремя для законопослушных предприятий. Однако, как показывает опыт 90-х годов Польши, Венгрии, Чехии и ряда других стран, высокий уровень госрасходов (на уровне 40–50% к ВВП), напротив, имеет стабилизирующее значение для экономики: увеличивается совокупный спрос, разогревающий экономику, сокращается институциональный вакуум и «теневая» экономика, ослабевают со-

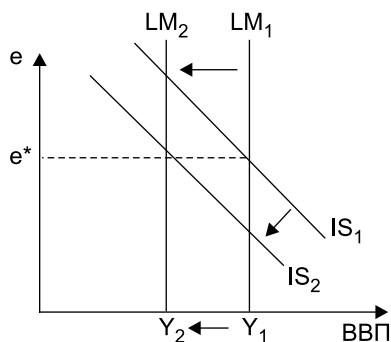


Рис. 16. Изменение ВВП в условиях жесткой ДКП и жесткой БНП при фиксированном обменном курсе (e^*)

циальные проблемы и т.п. Можно утверждать, что по крайней мере «на первом этапе перехода существует причинная связь между резким сокращением «размера правительства» и значительным падением производства»¹ или, иначе говоря, между жесткой БНП, сочетающейся к тому же с жесткой ДКП, и экономическим спадом.

Третий аспект относится к известной модели AD/AS (совокупного спроса и совокупного предложения). Для переходной экономики характерно большое значение инфляции издержек и факторов, ее вызывающих: технологически отсталая, затратная структура производства (так, средний возраст промышленного оборудования в России приближается к 20 годам), высокий уровень криминальных и административных барьеров, гипертрофированный рост «деловых услуг» посреднического характера, рост цен на энергоресурсы и в целом на продукцию естественных монополий и т.п. Распространенная ошибка для переходной экономики состоит в том, что с инфляцией издержек начинают бороться методами сдерживания инфляции спроса, лежащими в основе финансовой стабилизации (см. гл. 19). На рис. 17 видно, что факторы инфляции издержек сокращают предложение, сдвигая его кривую из положения AS_1 в положение AS_2 , что ведет к спаду производства (от Y_1 до Y_2) и к росту цен (с P_1 до P_2). Желание

¹ Колодко Г. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. – М., 2000. – С. 246.

снизить цены (с P_2 до P_3) посредством сокращения совокупного спроса ведет к смещению кривой спроса из положения AD_1 в положение AD_2 , что еще более увеличивает спад производства (от Y_2 к Y_3).

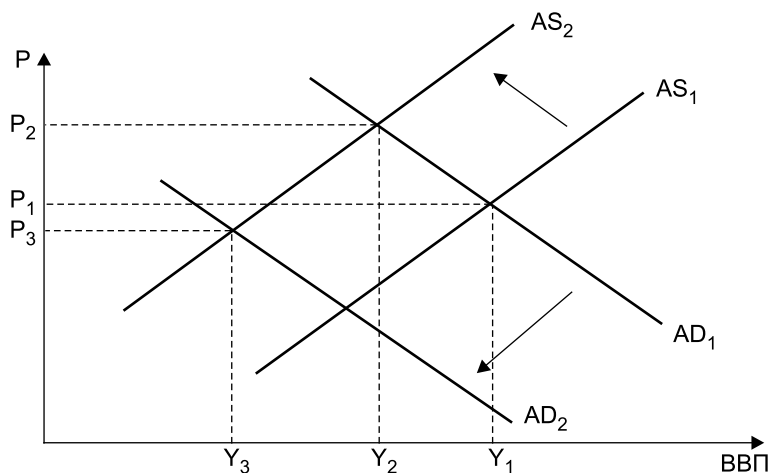


Рис. 17. Борьба с инфляцией издержек посредством борьбы с инфляцией спроса

Другая группа причин носит более глубокий характер и связана с фундаментальными особенностями российской экономики: во-первых, инерционностью крупномасштабной экономики, громадным разнообразием условий, технологической многоукладностью и т.п. (что снижает или деформирует импульсы финансовой стабилизации); во-вторых, нависшей опасностью деградации производственного и научно-технического потенциала, резким отставанием от развитых стран, острой необходимостью быстрого перелома в реальном секторе экономики и обеспечения прогрессивных сдвигов в структуре экономики (что не дает времени на раскачку, связанную с ожиданием финансовой стабилизации и ее результатов).

Противоречивые последствия финансовой стабилизации заставляют обращать внимание на *альтернативный вариант* — *производственную стабилизацию*, непосредственно сопряженную с экономическим ростом.

Этот вариант предполагает активную инвестиционную и структурную политику государства, включая выработку приоритетов экономического развития, определение «точек роста», концентрацию средств вокруг них, обеспечение загрузки неиспользуемых производственных мощностей и проведение их модернизации (по расчетам американских специалистов из Института Маккинзи, 75% российских предприятий из числа созданных до 1992 г. могут считаться жизнеспособными), поддержку сферы НИОКР, переориентацию финансово-банковского сектора со спекулятивных операций на укрепление связи с реальным сектором экономики, усиление протекционистских мер с целью разумной защиты отечественных товаропроизводителей от внешней конкуренции и т.п.

Указанные меры сопряжены со стимулированием совокупного спроса, что в корне отличает их от мер финансовой стабилизации, связанных с его ограничением. При этом расширяется и государственный спрос (через увеличение бюджета развития, идущего в том числе на федеральные инвестиционные программы, госзаказы, смешанное – с участием государства – финансирование перспективных проектов, на покрытие налоговых льгот для рискованных и перспективных капиталовложений и т.п.), и спрос предприятий (через восстановление их оборотных средств, индексацию амортизационных отчислений и поощрение ускоренной амортизации основного капитала, развитие лизинга и т.п.), и спрос домашних хозяйств (через поэтапное восстановление обесцененных вкладов населения в банковской системе, преодоление задолженности по зарплате, пенсиям, пособиям, своевременную индексацию доходов и т.п.).

Есть опасения, что подобное масштабное расширение совокупного спроса может привести к такой кредитно-денежной «накачке» экономики, которая вызовет высокую инфляцию, расстройство денежной системы, подрыв инвестиционных стимулов, что девальвирует указанный вариант макростабилизации.

Однако эти опасения могут быть преодолены дополнительным набором мер. Главное – локализовать денежные потоки, не дать им уйти в спекулятивную сферу, канализировать их в инвестиционное русло. Среди возможных конкретных мер отметим следующие:

во-первых, направлять инвестиционно-денежные потоки через специализированные государственные или находящиеся под государственным контролем банки или финансовые корпорации;

во-вторых, стимулировать приобретение предприятиями оборудования, произведенного на российских предприятиях, развитие лизинга;

в-третьих, стимулировать приобретение домашними хозяйствами (особенно на восстановленные вклады) отечественных товаров, в том числе через расширение сферы потребительского кредита на отечественные товары длительного пользования, и инвестирование средств в жилищное строительство.

Указанные меры должны дополняться также постоянным отслеживанием макроэкономической динамики в стране, контролем над ценами на продукцию естественных монополий, расширением сферы безналичных расчетов и т.п.

Все это вместе взятое способно удержать инфляцию в разумных пределах, не дать ей выйти из-под контроля. К тому же ее несколько повышенный уровень будет проявляться на первом этапе макростабилизации, а затем он должен последовательно снижаться благодаря преодолению спада и подъему производства. В итоге будет достигнута и финансовая стабилизация, но не как самодовлеющая цель, а как неизбежный результат структурно-производственной стабилизации, сопровождающейся экономическим ростом, повышением научно-технического уровня и конкурентоспособности российской экономики, увеличением занятости и реальным улучшением социального положения населения.

Описанные варианты макростабилизации (финансовая и производственная) имеют *ряд принципиальных различий*:

1. По теоретическим основам. Финансовая стабилизация базируется преимущественно на монетаристских представлениях, альтернативный вариант – на более сложной основе, состоящей из кейнсианско-дирижистских, институциональных, технократических, социал-демократических концепций.

2. По связи с моделями преобразований. Финансовая стабилизация более адекватна либеральной модели преобразований и часто выступает в качестве завершающего этапа «шоковой терапии» (конечно, гетеродоксальная версия с присущим ей «замораживанием» цен и доходов, притуплением рыночных импульсов может считаться либеральной весьма условно). Производственная же стабилизация явно тяготеет к градуализму.

3. По степени разработанности. Финансовая стабилизация имеет несомненный приоритет как в части теоретического анализа, так и со стороны накопленного опыта практического применения. Другой же вариант нигде в переходных экономиках не реализовывался в чистом или масштабном виде, хотя можно сослаться на опыт послевоенной Японии по подъему производительных сил и структурной перестройке экономики, на опыт современного Китая по модернизации производственного потенциала и даже на опыт США времен «Нового курса» 30-х годов.

4. По стержневому элементу. В одном случае на первый план выдвигаются мероприятия, ограничивающие совокупный спрос в целях финансовой стабилизации, в другом – мероприятия, напротив, стимулирующие его в целях «разогрева» производства. Соответственно первый вариант придает большее значение борьбе с инфляцией спроса, а второй – с инфляцией издержек.

5. По недостаткам. Выше уже отмечался ряд негативных последствий, возможных при финансовой стабилизации: демонетизация экономики, деформация денежных и торговых отношений, ухудшение позиций отечественных производителей и т.п. Отметим также опасность «ловушки равновесия на низком уровне» (Я. Корнай), необязательность выхода на траекторию экономического роста, вероятность ослабления научно-технического потенциала страны. К тому же этот вариант более адекватен сложившейся либеральной экономической среде с ее рыночными импульсами, которые еще недостаточно развиты в переходной экономике. Альтернативный вариант содержит свои опасности: отсутствие опыта, опасность огосударствления экономики и бюрократизации структурно-производственных решений, трудности мобилизации масштабных инвестиционных средств, вероятность инфляционного взрыва и расстройств денежной системы, продолжительный период ожидания отдачи от кредитно-инвестиционной «накачки» экономики.

Существует возможность интеграции обоих вариантов с целью устранения их недостатков при реализации в чистом виде. В самой общей форме она может заключаться в том, что производственная стабилизация должна реализовываться в рамках, не допускающих серьезной финансовой дестабилизации, и, в свою очередь, финансовая стабилизация с самого начала должна быть тесно связана с обеспечением экономического роста.

Особая макроэкономическая ситуация может сложиться в тех странах с переходной экономикой, которые (это прежде всего относится к России) обладают большими сырьевыми экспортными возможностями, особенно в периоды выгодной ценовой конъюнктуры.

Положительным результатом этого являются: увеличение чистого экспорта, ВВП, сальдо торгового и платежного баланса страны и, как следствие, массивные валютные поступления, увеличение доходной части бюджета (вплоть до его профицита), сокращение внешних заимствований и внешнего долга. Центральный банк в этих условиях получает благоприятные возможности для пополнения золотовалютных резервов, что укрепляет устойчивость национальной денежной единицы и в целом денежно-кредитной системы, повышает международные финансово-экономические рейтинги страны. Расширяются инвестиционные возможности, увеличивается потенциал экономического роста.

Для переходной экономики, несущей огромные издержки трансформации и испытывающей серьезные трудности экономического развития, указанные последствия имеют, казалось бы, однозначное положительное значение.

Однако у данного процесса есть и другая сторона. И дело не только в опасности закрепления сырьевого характера экспорта и в целом национальной экономики, подверженности перманентным колебаниям цен на сырьевые товары и т.п. В специфических условиях переходной экономики существует и опасность деформации как общей макроэкономической среды, так и политики макростабилизации.

Следует выделить в этой связи несколько наиболее характерных аспектов.

– Массивные валютные поступления не обязательно должны приводить к инвестиционному буму, к устойчивому и качественному экономическому росту. Они могут концентрироваться преимущественно в тех же самых сырьевых отраслях, закрепляя диспропорциональность и некачественную (с точки зрения научно-технических и технологических критериев) структуру экономики. Препятствиями для качественной инвестиционной стерилизации денег в переходной экономике выступают: неблагоприятный инвестиционный климат; низкая рентабельность большинства предприятий обрабатывающей промышленности; слабость институтов и механизмов трансформации сбере-

жений в инвестиции; трудности межотраслевых перетоков капитала; слабая структурная политика государства.

– Массивные валютные поступления в условиях низкой рублевой монетизации ВВП могут привести к чрезмерному укреплению национальной денежной единицы (рубля). С одной стороны, это увеличивает покупательские возможности домашних хозяйств и расширяет потребительский, а следовательно, и совокупный спрос, улучшает условия обслуживания внешнего долга, однако, с другой – удешевляет импорт и снижает конкурентоспособность отечественных товаров.

– Обратной стороной пополнения золотовалютных резервов ЦБ становится расширение рублевого денежного предложения, что приводит к инфляционным последствиям.

– Нежелание чрезмерного укрепления курса рубля в сочетании с трудностями инвестиционной стерилизации «лишних» денег может приводить к их «выталкиванию» из национальной экономики: отток капитала за границу, упреждающая оплата внешних долгов, увеличение пассивных сбережений, наращивание золотовалютных резервов ЦБ и стабилизационного фонда. Общим для всех этих форм является то, что происходит отвлечение денег от их производительного применения в условиях, когда национальная экономика остро нуждается в обеспечении динамичного, устойчивого и качественного экономического роста.

Противоречивая ситуация требует взвешенных экономических действий, сочетающих оздоровление макроэкономической среды, финансовую стабильность и нацеленность на инвестиционно-производственные приоритеты экономического развития, в том числе методами активной структурной и инвестиционной политики государства.

Список вопросов

1. Какова специфика макростабилизации в переходных и развитых рыночных экономиках?
2. Назовите основные модели макростабилизации и покажите их отличия друг от друга.
3. Объясните особенности практического применения моделей макростабилизации.
4. Оцените содержание и логику финансовой стабилизации.

5. Почему финансовая стабилизация середины 90-х годов не привела к экономическому росту?
6. Оцените логику и содержание производственной стабилизации.

Темы докладов

1. Роль макростабилизации в переходных преобразованиях.
2. Сравнительный анализ содержания и логики разных моделей макростабилизации.
3. Сравнительный анализ содержания и логики разных видов финансовой макростабилизации.
4. Возможные последствия реализации в современной России стабилизации производственного типа.
5. Оценка форм и последствий политики макростабилизации в современной России.

ГЛАВА 19

ФИНАНСОВЫЕ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

19.1. Бюджетно-налоговая политика

Состояние финансовой системы национальной экономики находит свое концентрированное выражение в бюджетно-налоговой системе, обобщающим показателем которой является состояние госбюджета. Характерная черта бюджетов большинства стран – несбалансированность и наличие дефицита, который преодолевается с большим трудом и ценой значительных жертв в социальной и инвестиционной сферах.

19.1.1. Цели и стратегии бюджетно-налоговой политики

В трансформационной экономике существует множество факторов, усиливающих несбалансированность бюджета. В этих условиях правительства стран с переходной экономикой зачастую выдвигают *задачу минимизации бюджетного дефицита в качестве основополагающей цели макроэкономической финансовой политики*. Правда, при этом возникает вопрос – насколько такая цель согласуется с задачами промышленной политики? Как доказано в макроэкономической теории, решительная политика достижения бюджетной сбалансированности может привести к стагфляции. Поэтому вопросы бюджетно-налоговой политики (БНП) становятся ключевыми в финансовой системе переходной экономики.

Интересно отметить, что при необходимости решения ключевых социально-экономических задач многие ведущие страны допускали существенный бюджетный дефицит. По-видимому, когда речь идет о формировании экономических основ и проведении активной национальной экономической политики, то даже такие факторы, как долг и дефицит, отходят на второй план¹.

Государственные расходы играют важную роль в формировании совокупного спроса, что позволяет сократить период кризиса переходной экономики и уменьшить его тяжесть. В то же время сохранение бюджетного дефицита чревато серьезным обострением инфляции, расшатывающей основы рыночной экономики и несущей социальные бедствия.

Состояние бюджета определяется тремя основными факторами:

- 1) долгосрочной динамикой государственных доходов и расходов;
- 2) текущей стадией экономического цикла;
- 3) текущей политикой правительства в области бюджетных доходов и расходов, которая может отклоняться от долгосрочных тенденций.

Важно обосновать, какая стратегия БНП должна применяться в условиях России:

¹ См., напр.: *Еришов М.* О стереотипах в экономической политике // Вопросы экономики. – 2001. – № 12. – С. 16.

– дискреционная политика целенаправленного изменения соотношения доходов (например, снижение налогов) и расходов (например, финансирование программ по созданию новых рабочих мест) в целях стимулирования совокупного спроса в период кризиса;

– политика использования «встроенных стабилизаторов» экономики (прогрессивная система налогообложения, система государственных трансфертов и т.д.) для образования «циклического дефицита» бюджета, частично компенсирующего сокращение совокупного спроса;

– политика укрепления стимулов к расширению предложения факторов производства, инвестированию и экономическому росту (снижение налоговой нагрузки на экономику, в частности, предельных ставок налогообложения).

В настоящее время в России начинается определенное движение в сторону последнего направления – снижения налоговой нагрузки на экономику.

Формирование рыночной системы государственных финансов происходило в России до сих пор главным образом на основе одной теоретической модели – монетаризма. Недостаточный учет конкретно-исторических условий развития отечественного хозяйства, как и разнообразного зарубежного опыта управления финансовыми отношениями, привел первых российских реформаторов к попытке механического копирования одной из существующих моделей, которая хотя и соответствует современной практике развитых стран, но и там стала основой экономической политики лишь в последние десятилетия относительно стабильного социально-экономического положения и устойчивого экономического роста.

Результатом такого механического копирования в условиях переходной экономики стал финансовый кризис 1998 г. в России. Он выявил глубокую несбалансированность экономики, которая сохранялась и усиливалась на фоне внешне относительно благополучных макроэкономических финансовых показателей. Накапливавшиеся в экономике неплатежи и нарушения финансовых потоков закономерно обернулись коллапсом платежной системы и обвалом рубля.

Самой глубокой, основной причиной кризиса явился перекос экономической политики государства в сторону стабилизации макроэкономических финансов без учета задач стимулирования роста реального сектора экономики. Вследствие этой ошибки произошел искус-

ственный разрыв экономики на два относительно самостоятельных сектора: финансовый и реальный. Невозможность такого разрыва была доказана самой жизнью. Неразрывная взаимосвязь финансового и реального секторов экономики проявилась в том, что на фоне финансового кризиса 1998 г. развернулся сильнейший спад производства.

Анализ происходящих в реальном секторе экономики процессов, особенно структурных преобразований, подталкивает к выводу, что успехи реформ в пост-«социалистических» странах зависят главным образом не от глубины и скорости либерализации экономики, а от способности государства управлять этим процессом: обеспечить стабильные условия для функционирования рыночной экономики через систему сильных и стабильных институтов. Эффективность работы этих институтов в финансовой сфере характеризуется степенью прозрачности экономических процессов, снижением доли «теневой» экономики и повышением уровня доходов государства благодаря расширению производства в реальном секторе и высокой степени собираемости налогов.

К сожалению, становление рыночной экономики в России характеризуется, напротив, слабостью институтов государственного управления и отсутствием четко обозначенной стратегии экономических преобразований. Колебания и непоследовательность в экономической политике государства отрицательно отражаются на финансовой сфере. Так, попытки финансовой стабилизации в России в конце 90-х годов выразились в завышении реального курса рубля, ухудшении ситуации с платежным балансом. Истощение валютных резервов вызывало отток капитала в ожидании девальвации, несмотря на сверхдоходные рынки государственных облигаций. Наконец, слабость и неустойчивость институтов государственной власти вылилась в непродуманность экономической политики, когда девальвация рубля была неожиданно осложнена дефолтом, сильно усугубившим общую экономическую ситуацию в 1998 г. и вызвавшим общий финансовый и банковский кризис.

В результате долговой кризис в России был не столько реакцией на финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, разразившийся в те годы, сколько следствием неадекватных действий российского правительства.

В странах с переходной экономикой резервы повышения реального валютного курса оказались к концу 90-х годов исчерпаны. Длительное завышение валютного курса стало непосредственной причиной валютного, а затем и общего финансового кризиса. Проводившаяся для поддержания этого курса длительная демонетизация экономики отрицательно отразилась на платежеспособности реального сектора экономики, усилив кризис неплатежей.

Бюджетные неплатежи и неплатежи между предприятиями стали устойчивым явлением российской экономики и даже послужили основой для появления нового понятия – «виртуальный» бюджет и ВВП. Стремясь любыми путями сократить расходную часть бюджета, государство закладывает в бюджет существенно заниженные данные целей отраслей экономики, особенно в части их расходов по продукции и услугам естественных монополий. На следующем этапе не выполняются и бюджетные назначения в этой сфере.

Со своей стороны, адаптируясь к проблеме неплатежей, хозяйствующие субъекты вынуждены осуществлять обмен продукцией по ценам существенно ниже официально объявленных, использовать бартер, взаимозачеты, векселя.

В этих условиях многие проводимые финансовые расчеты носят виртуальный характер, искажают реальный уровень цен, полученной прибыли, объемов производства, зарплаты и начисленных налогов.

Из сказанного можно сделать вывод, что доходы бюджета можно увеличить не столько фискально-репрессивными методами, сколько более тонкими, рассчитанными на перспективу комплексными подходами к стабилизации ВВП, переходу к денежным расчетам в экономике, решению проблемы платежей. Так, экономический рост экономики России сопровождается профицитом бюджета.

19.1.2. Реформирование налоговой системы

В настоящее время в России наблюдается несовпадение объема государственных обязательств (прежде всего социальных расходов) и реальных возможностей аккумулирования доходов в бюджетную систему. Незначительный объем ВВП, перераспределяемого через бюджетную систему, свидетельствует прежде всего о неэффективно-

сти налоговой системы (по причине либо недостатков самой этой системы, либо изменений, произошедших в структуре ВВП).

В качестве основы действующей модели налоговой системы в России используются те компоненты ВВП, доля которых либо имеет тенденцию к сокращению (чистая прибыль и оплата труда наемных работников), либо относительно постоянна с незначительной тенденцией к росту (налоги на товары и импорт).

Основные налоги – на добавленную стоимость и на прибыль предприятий и организаций – дают больше половины доходов консолидированного бюджета. Начиная с 1996 г. НДС устойчиво занимает первое место среди формирующих бюджет налоговых поступлений. Это свидетельствует об ориентации бюджетной системы на относительно более стабильный источник доходов при снижении роли других источников. Встает вопрос – можно ли считать перспективным направлением налоговой реформы сокращение этого налога (как и налога на прибыль) с целью облегчения налогового бремени и последующего расширения налогооблагаемой базы? Или, напротив, с учетом общей нестабильности финансовой системы надо укреплять собираемость этого налога путем сокращения числа льгот и исключений и распространения его на более широкий круг видов деятельности?

Один из основополагающих вопросов бюджетно-налоговой системы состоит в том, как налоговая система решает проблемы бюджетного федерализма (разграничения налоговых полномочий и сглаживания финансового дисбаланса). В странах с переходной экономикой остро ощущаются противоречия между необходимостью финансовой самодостаточности и опасностью финансового сепаратизма.

Пока еще существуют тенденции не столько выравнивания, сколько экономического расслоения экономики регионов России. В связи с этим экономисты проводят специальные исследования региональной асимметрии производства и рынков (по крайней мере их спросовой составляющей)¹. Под асимметричным, или дисгармоничным, понимается такой тип экономического развития за определенный период, при котором регионы, имевшие стартовое преимущество по какому-

¹ См.: *Лавровский Б.* Измерение региональной асимметрии на примере России // Вопросы экономики. – 1999. – № 3. – С. 42.

либо экономическому параметру, продолжают его наращивать, в то время как регионы с относительным отставанием усугубляют его. Соответственно симметричное, или гармоничное, региональное развитие подразумевает сокращение разрыва в уровнях экономических показателей регионов.

В принципе ни тот ни другой тип регионального финансового развития нельзя априори объявить хорошим либо плохим. Например, результатом асимметричного развития может быть повышение эффективности, увеличение доходов государства и улучшение социальных показателей во всех регионах. Однако асимметричное развитие приводит к усилению центробежных тенденций, взаимному удалению региональных показателей друг от друга и углублению диспропорций в структуре и наполнении товарных рынков регионов. Характерным признаком асимметричного развития выступает динамика разброса региональных показателей.

Надо отметить, что в целом для переходной экономики характерна неравномерность развития независимо от типа последнего. В то же время на фоне этой общей неравномерности выделяется интенсивный процесс региональной дифференциации финансов в России. Так, если исходить из динамики коэффициента вариации, поляризация региональных показателей объема промышленной продукции в 90-е годы увеличилась в 2,5 раза.

Процессы развития рыночной конкуренции и формирования эффективной структуры товарных рынков наталкиваются в современных российских условиях не только на типичные проблемы рыночной трансформации бывших соцстран (структурные перекосы, трансформационный спад, недостаточность инвестиций), но и на особые преграды: высокую долю неформальной, «теневой» экономики. «Теневая» экономика искажает реальные финансовые пропорции и ведет к истощению каналов поступления бюджетных доходов. Она опирается в своем развитии на особые структуры – устойчивые, относительно замкнутые «деловые» сети, связывающие между собой хозяйствующих субъектов в наиболее эффективных и привлекательных отраслях национальной экономики и препятствующие развитию в этих отраслях рыночных критериев финансовой эффективности.

19.1.3. Проблемы погашения государственного долга

На достижение бюджетной сбалансированности в странах с переходной экономикой отрицательно влияет наличие существенной *внешней задолженности*. Структура и динамика государственного долга России, исчисленная по международной методологии¹, представлена в табл. 15.

Таблица 15

Внешний долг Российской Федерации
(перед нерезидентами) (млрд долл. США)

	01.01. 2003	01.01. 2004
Всего	152,0	184,2
Органы государственного управления	96,6	97,9
Федеральные органы управления	95,5	96,7
<i>Новый российский долг</i>	39,8	38,6
Кредиты международных финансовых организаций	6,8	6,6
<i>МБРР</i>	6,6	6,3
<i>прочие</i>	0,2	0,3
прочие кредиты (включая кредиты стран—членов Парижского клуба кредиторов)	5,7	4,9
ценные бумаги в иностранной валюте	26,7	26,8
<i>еврооблигации, размещенные по открытой подписке, а также выпущенные при реструктуризации ГКО</i>	8,5	7,7
<i>еврооблигации, выпущенные при 2-й реструктуризации задолженности перед Лондонским клубом кредиторов</i>	16,3	16,8
<i>Облигации государственного внутреннего валютного займа — VI и VII транши и Облигации государственного валютного займа 1999 г.</i>	1,8	2,4
ценные бумаги в российских рублях (ГКО—ОФЗ)	0,5	0,1
прочая задолженность	0,1	0,2

¹ Бюллетень банковской статистики. — 2004. — № 8 (135). — С. 17.

Продолжение

	01.01. 2003	01.01. 2004
Долг бывшего СССР	55,7	58,1
кредиты стран–членов Парижского клуба		
кредиторов	39,2	42,7
задолженность перед бывшими соцстранами	4,2	3,6
<i>Облигации государственного внутреннего валютного займа – III, IV, V трети</i>	2,2	1,4
прочая задолженность	10,2	10,4
Субъекты Российской Федерации	1,1	1,2
кредиты	0,9	1,0
ценные бумаги в иностранной валюте	0,1	0,1
<i>еврооблигации</i>	0,1	0,1
ценные бумаги в рублях	0,0	0,2
Органы денежно-кредитного регулирования	7,5	7,8
кредиты	7,3	7,5
<i>МВФ</i>	6,5	5,1
<i>прочие</i>	0,8	2,4
наличная национальная валюта и депозиты	0,2	0,3
Банки (без участия в капитале)	14,2	24,9
долговые обязательства перед прямыми инвесторами	0,1	0,1
кредиты	5,3	12,9
текущие счета и депозиты	6,0	9,6
долговые ценные бумаги	1,8	1,2
прочая задолженность	1,1	1,0
Нефинансовые предприятия (без участия в капитале)	33,8	53,6
кредиты, полученные предприятиями прямого инвестирования	6,0	7,7
задолженность по финансовому лизингу	1,3	1,3
долговые ценные бумаги	1,6	4,0
<i>прочие кредиты</i>	24,8	40,5

Для стран с переходной экономикой, имеющих, как правило, высокую внешнюю задолженность и, следовательно, слабую платежеспособность и неустойчивую денежную систему, финансовый кризис чреват дефолтом, т.е. кризисом платежеспособности, что и произошло с Россией в 1998 г.

Поэтому финансовые кризисы оказываются особенно разрушительными для финансовых систем стран с переходной экономикой. Это ставит в центр внимания проблему управления внешним государственным долгом. Применительно к России проблема стоит особенно остро вследствие больших его размеров.

Наличие внешнего государственного долга является в принципе обычной практикой любой национальной финансовой системы. Россия занимает по этому параметру среднее положение по сравнению с другими странами. Так, по его размерам в процентах к экспорту Россия занимала в 1999 г., по расчетам Всемирного банка, 80-е место среди 130 стран, а по процентным долговым платежам – соответственно 58-е место¹.

Однако увеличение внешнего долга сопровождается взрывным ростом платежей по его обслуживанию и погашению, что и приводит в дефолтам, подрывая доверие к финансовой системе страны, ее национальной валюте и вызывая «бегство» капиталов с ее финансовых рынков, а также отказ от прямых инвестиций в национальную экономику. Очевидно, что это усиливает кризис переходной экономики.

Возможные средства платежа могут быть ранжированы² следующим образом (табл. 16).

Таблица 16

Средства платежа по внешнему долгу и их источники

Варианты	Средства платежа	Источники
1	Наличные денежные средства	Бюджетные доходы: – налоговые – неналоговые Реализация госактивов: – запасов – имущества – собственности Государственные займы: – внутренние, в том числе кредиты ЦБ – внешние
2	Государственные ценные бумаги	Эмиссия нового государственного долга
3	Корпоративные ценные бумаги	Государственные компании и принадлежащие государству доли в частных компаниях
4	Товарные поставки	Государственные закупки
5	Долговые обязательства перед правительством	Платежи внешних заемщиков
6	Иные государственные активы	Иные государственные права (государственный земельный фонд и др.)

¹ См.: Илларионов А. Платить или не платить? // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 8.

² Там же. – С. 18.

В условиях переходной экономики все перечисленные ресурсы весьма незначительны, что объясняется незаконченностью институциональных преобразований и общим кризисом трансформационной экономики.

19.2. Становление финансовых рынков

Одна из болевых точек финансовой системы переходной экономики – финансовые рынки. Как свидетельствует мировая практика, успешно работающее предприятие часто бывает на определенном этапе акционировано, а закрытое акционерное общество преобразовано в открытое. Однако практика российской переходной экономики пока опровергает это правило. Активное протекание процессов концентрации капитала после массовой приватизации привело к формированию особой модели корпоративного устройства. Из-за опасения потерять свой контроль владельцы предприятий стремятся всеми средствами «закрыть» уставный капитал. Это, а также плачевное экономическое положение многих предприятий сдерживают развитие фондового рынка, препятствуют движению акций и облигаций, влиянию их внешних владельцев на развитие производства через куплю-продажу ценных бумаг на фондовом рынке. Это характерно для современной российской экономики и ее фондового рынка. Слабо развит и рынок внутреннего государственного долга, являющийся существенным компонентом финансовых рынков любой страны с рыночной экономикой (рис. 18).

Валютный рынок России характеризуется также неустойчивостью, обусловленной не только состоянием национальной экономики, но и привязкой курса рубля к доллару. Представление об этом дают статистические данные о российских финансовых рынках. Так, в начале 2003 г. на основных сегментах российского финансового рынка наблюдался устойчивый рост котировок ценных бумаг в сочетании со снижением ставок денежного рынка. На валютном рынке наблюдалось устойчивое снижение номинального курса доллара США к рублю. Например, 28 февраля официальный курс составил 31,58 руб. за 1 долл. США против 31,82 руб. 31 января. По итогам месяца курс

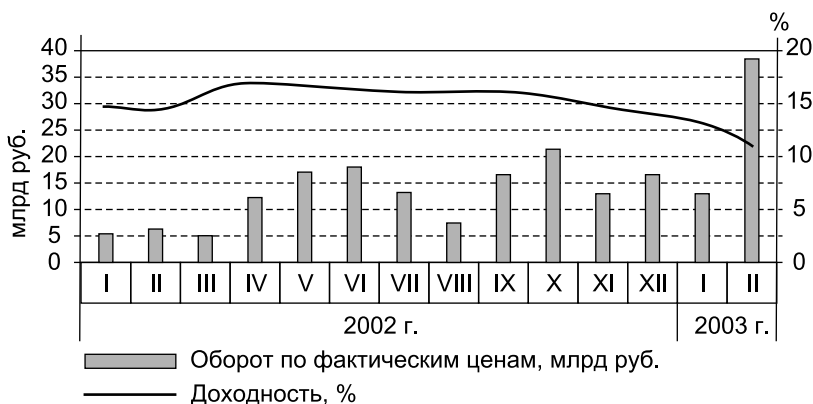


Рис. 18. Эффективная доходность и оборот вторичных торгов ГКО–ОФЗ в 2002–2003 гг.

доллара на ЕТС снизился на 0,77%. В дальнейшем курс стабилизировался, что привело на фоне продолжающейся рублевой инфляции к отрицательной доходности многих финансовых инструментов на российском рынке (рис. 19).

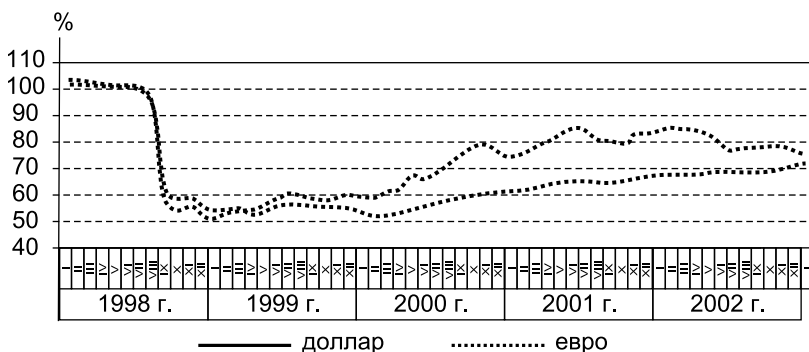


Рис. 19. Динамика реальных курсов рубля к доллару США и евро (в 1998 г. – ЭКЮ) (июль 1998 г. = 100%)

Описанная тенденция неустойчивости и отставания финансовых рынков в трансформационной экономике противоречит общей логике экономического развития, согласно которой инвестор – ключевое звено развитой рыночной экономики. Для этого есть весомое обоснование. Инвесторы получают прибыль при помощи операций с ценными бумагами, выполняющими функцию распределения доходов от использования капитала. Такие доходы призваны обеспечивать их будущее надежнее, чем накопленные деньги, ибо деньги лишь обслуживают товарный оборот, а ценные бумаги как показатель инвестиций отражают создаваемое обществом реальное национальное богатство. Поэтому распределение прибыли на основе инвестиций в ценные бумаги наиболее экономически справедливо. Доходы, на которые рассчитывает в будущем инвестор, отказываясь от текущего потребления, становятся базой для утверждения социальной справедливости в обществе, организованном на принципах рыночной экономики¹.

Подобной системы пока не удалось создать в условиях переходной экономики в пост-«социалистических» странах. Преобладание спекулятивных потоков на фондовом рынке ведет к появлению возможности использовать его в целях распределения продуктов труда независимо от личного вклада путем искусственного манипулирования внутренними финансовыми потоками, смешивания фиктивного и реального капиталов. В конечном счете это ведет к генерации необеспеченных денег, нарушению торгового баланса и ускорению инфляции. Пока фондовый рынок в России небольшой и практически не связан с реальной экономикой, подобный феномен малозаметен. Но если оставить организационную основу рынка прежней, то, как считают специалисты фондового рынка, его разрушительная сила станет огромной².

Необходимо учитывать, что роль финансовых рынков в современном мире постепенно меняется. Первоначально они обслуживали прежде всего реальный сектор экономики, но постепенно стали приобретать самостоятельное значение. Об этом говорит их значительный количественный рост, а также многократное увеличение возможностей извлечения прибыли от операций с финансовыми инструментами. Поэтому сегодня говорят о том, что на рынке не реальный

¹ См.: Сизов Ю. Стратегический подход к регулированию рынка ценных бумаг // Вопросы экономики. – 2001. – № 11. – С. 55.

² Там же.

сектор формирует финансовую сферу, а, наоборот, финансовые рынки зачастую определяют состояние реальной экономики. Действительно, когда только 10% ежедневных валютных операций обслуживают внешнюю торговлю, то основное влияние на валютный курс оказывают уже не товарные рынки, а текущая конъюнктура финансовых рынков¹.

Конечно, тенденцию глобализации финансовых рынков нельзя преувеличивать. На самом деле уровень чистых международных потоков капитала не слишком высок. Так, накануне первой мировой войны средний размер чистых международных потоков капитала промышленно развитых стран, рассчитанный как отношение сальдо счета текущих операций к номинальному ВВП, в среднем составлял более 3%. В отдельные периоды этот показатель международной мобильности капитала достигал 4–5%. В 20–30-е годы и во время функционирования Бреттонвудской валютной системы в 50–60-е годы это отношение снижалось. После перехода (согласно принципам Ямайской валютной системы) к режиму плавающих валютных курсов в 70-е годы показатель мобильности капитала несколько вырос и достиг 3%, т.е. того же уровня, что и в период до первой мировой войны².

На основе названных показателей, безусловно, еще нельзя утверждать о полной финансовой интеграции национальных рынков, тем более в странах с переходной экономикой, где существуют пока лишь зачатки финансовых рынков. Можно лишь сказать, что до сих пор наблюдается в целом устойчивая привязанность капиталов к национальным рынкам.

Состояние и тенденции развития мировой финансовой системы неизбежно оказывают влияние на развитие национальных экономик, в особенности переходных, проходящих период становления новой экономической системы, к каковому относится и Россия. Но это не означает, что финансовые проблемы российской экономики однозначно определяются состоянием мировых финансов или действиями международных финансовых институтов.

¹ См.: Моисеев С., Михайленко К. *Terra incognita: глобализация финансовых рынков* // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 123.

² *Obstfeld M., Taylor A. The Great Depression as a Watershed: International Capital Mobility over the Long Run.* – NBER Working Paper. – 1997. – № 5960. Цит. по: Моисеев С., Михайленко К. *Terra incognita : глобализация финансовых рынков* // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 129.

Развитие финансовой системы в России определяется в первую очередь внутренними особенностями ее национальной экономической системы.

19.3. Кредитно-денежное регулирование

В контексте общей политики финансовой стабилизации и кредитно-денежное регулирование в переходной экономике имеет прежде всего антиинфляционную направленность.

19.3.1. Задачи преодоления инфляции

Практически во всех странах в качестве первостепенной цели в программах стабилизации была выдвинута борьба с высокой инфляцией или с гиперинфляцией. В той или иной степени она решается в ходе трансформационных процессов и преодоления системного экономического кризиса.

Однако остаются открытыми проблемы принципиального характера:

- Каковы оптимальные и достижимые пределы снижения инфляции в переходной экономике?
- Может ли центральный банк ставить цель достижения нулевого уровня инфляции?

По-видимому, цель достижения нулевого (или близкого к нулю) уровня инфляции не может ставиться в переходной экономике, так как издержками этой политики будет длительный спад в экономике. Задача антиинфляционной политики на этапе рыночных реформ – создать предпосылки для скорейшего выхода из экономического кризиса.

Характерной чертой российской модели рынка является устойчивая инфляция, что стало очевидно после либерализации цен. Конечно, либерализация цен была необходимым элементом экономических реформ по переходу к рыночному механизму хозяйствования. Этот механизм ценообразования призван ввести в экономику новую систему экономических индикаторов эффективности производства. Однако ценой перехода к этой системе в России стала затяжная высокая инфляция, преодолеть которую не удалось окончательно и по сей день.

Инфляция поставила барьеры на пути становления рыночного механизма. Возможности бесконтрольного, не ограниченного спросом роста цен позволили предприятиям в отсутствие конкуренции наращивать цены и свои денежные доходы без адекватной привязки к запросам потребителя. Господствующей формой антиинфляционной политики Российского государства в первой половине 90-х годов стала макроэкономическая стабилизация, основанная на жестких спровосых ограничениях. Оглядываясь назад, можно с сожалением констатировать, что такая антиинфляционная политика не дала и не могла дать долгосрочного положительного эффекта в условиях переходной экономики. Она регулировала только денежно-кредитную сферу, но не давала импульсов для модернизации реального сектора экономики, что делало эту стабилизационную денежно-кредитную политику неустойчивой и опасной для развития экономики в целом.

Инфляция в экономике России 90-х годов выступала прежде всего как следствие неустойчивости денежной и социальной политики государства в условиях трансформационного кризиса. Именно поэтому была и остается совершенно оправданной государственная политика макроэкономической стабилизации (см. гл. 18).

Но не это явление отражает специфику ситуации в российской экономике при переходе к рыночным отношениям. Другие причины, коряющиеся в отраслевой структуре национального производства, количестве и размерах доминирующих на рынке предприятий, а также в сформированных ранее государством ценовых пропорциях (или, точнее, диспропорциях), вызвали к жизни специфические для переходной экономики инфляционные процессы, особенно характерные для России.

Суть этих процессов можно кратко описать следующим образом. В условиях слабости рыночной конкуренции, характерной для переходной экономики, становится возможным длительное и существенное завышение цен в некоторых отраслях экономики (не всегда являющихся по своей природе естественными монополиями). В результате снижается платежеспособность потребителей, так как растут их издержки при отсутствии адекватного увеличения спроса и цен на их товары. Как следствие снижения платежеспособности сокращается производство по всей технологической цепи вплоть до конечной продукции. Снижаются налоговые доходы, к тому же возникают дополнительные социальные проблемы в связи со снижением уровня потребления. Государство должно принимать меры (например, погаше-

ние задолженности перед государством, зачеты, повышение заработной платы и т.д.) в целях временного расширения спроса и обеспечения возможности повышения цен и доходов по всей технологической цепи. Однако продолжающийся рост цен в тех или иных отраслях (в России – прежде всего отрасли ТЭК, энергетика, транспорт) быстро сводит на нет эффект антиинфляционной политики.

Это механизм «инфляции издержек». Она распространяется в национальной экономике несколько медленнее, чем инфляция спроса. Но зато и бороться с ней государству гораздо сложнее, ибо она связана как с организацией рынка (стимулирование конкуренции и развитие рыночной инфраструктуры), так и с модернизацией и структурной перестройкой национального производства.

Антиинфляционная политика государства должна быть в значительной степени сосредоточена не только на ограничении денежной массы в обращении методами демонетизации и ограничительной кредитной политики (что, кстати, противоречит задаче стимулирования инвестиций и экономического роста), но и в значительной степени на структурной политике и стимулировании конкуренции. Определенную роль должно играть также и прямое государственное ограничение уровней цен, особенно на продукцию естественных монополий.

Отсюда следует несколько выводов:

1. Инфляция издержек постепенно ослабевает по мере выравнивания внутренних и мировых цен на топливные и сырьевые ресурсы, а также по мере развития конкуренции. Однако конъюнктурные условия для ее усиления могут периодически возникать снова. Примером служит современная динамика мировых цен на нефть. Пока российский рынок недостаточно развит, он не в состоянии нивелировать всплески не только мировых цен (что всегда проблематично), но и внутренних цен в отдельных базовых отраслях экономики. Защищая интересы экспортеров и доходы бюджета, государство рискует допустить рост инфляции.

2. Наиболее уязвимую рыночную позицию в трансформационной экономике занимают те сектора экономики и товарные рынки, которые испытывают на себе высокие спросовые ограничения конечного потребителя и в то же время сильно зависят от динамики цен в базовых отраслях промышленности и на мировых рынках. В этот сектор попадают многие высокотехнологичные производства. Степень конкуренции на таких рынках обычно очень велика, в том числе конку-

ренции с импортными аналогами. Для развития конкурентных рыночных структур в этих случаях возникает необходимость в специальных инвестиционных налоговых и кредитных льготах, снижающих порог рентабельности производства и инвестиционных проектов. В то же время налоговая и кредитная системы в рыночной экономике должны быть ориентированы на ликвидацию льготных режимов. Движение в этом направлении может противоречить интересам гармонизации рыночной структуры российской экономики.

3. Для устойчивого преодоления инфляционных импульсов государство должно проводить последовательную антимонопольную политику. Предприятия, действующие на монопольных рынках, должны быть в зоне пристального государственного контроля. Мерами воздействия должны выступать перераспределение дохода (монопольной сверхприбыли) в пользу государства и в отдельных случаях – государственное регулирование цен. Применяемые методы государственного контроля за ценами и тарифами в базовых отраслях играют большую роль в трансформационной экономике. В противном случае значительное повышение цен и тарифов дает новый инфляционный импульс трансформационной экономике, усиливает неустойчивость рыночной среды.

Несмотря на финансовые потрясения, связанные с девальвацией 1998 г. и последующей инфляцией, отечественная промышленность получила тогда очевидные преимущества на внутреннем рынке. В дальнейшем произошло значительное насыщение товарных рынков. Усилилась конкуренция, в том числе за счет прихода на рынки производителей из стран СНГ и постепенного возвращения импорта, особенно в 2001 г. Оживляется развитие иностранного производства в России. Это позволяет говорить о формировании контуров национальной рыночной модели развития. Но одновременно сохраняются инфляционные тенденции, которые могут продлить стагнацию и отсрочить продолжение экономического роста. Это означает, что рыночная система в России остается неустойчивой, несмотря на значительный прирост валютных резервов, обусловленный прежде всего увеличением валютных поступлений от экспорта при высоких мировых ценах на нефть в 2000–2005 гг. Тем не менее процессы инфляции не ослабевают (табл. 17)¹.

¹ Бюллетень банковской статистики. – 2004. – № 8 (135). – С. 6.

Таблица 17

Показатели инфляции производства

Год	Индексы потребительских цен в % к декабрю предыдущего года	Выпуск продукции и услуг базовых отраслей в % к предыдущему году
2002	115,1	103,8
2003	112	107,3
2004 (прогноз)	114	107

Как видно из таблицы, инфляция сохраняется в условиях довольно высокого темпа увеличения производства прежде всего в базовых отраслях экономики.

19.3.2. Направления денежной политики

Направления денежной политики в трансформационной экономике определяются не только задачами макроэкономической финансовой стабилизации, о чем шла речь выше, но и задачами денежного обеспечения масштабов и темпов роста ВВП. Возможности денежной политики в странах с неустойчивой национальной валютой, к каким относится и Россия, в значительной мере определяются состоянием основных «локомотивов» экономического роста (в России это – отрасли ТЭК), а также соотношением курсов ведущих валют на мировых валютных рынках и внутренним курсом доллара. Денежная система российской экономики может в этом смысле характеризоваться как «бивалютная», поскольку российская денежная единица – рубль – сильно привязана к доллару. Пополнение валютных резервов ЦБ, которые служат основой для поддержания биржевого курса рубля и стабильности денежной системы в целом, в значительной степени определяется характером и условиями национального экспорта, т.е. в случае с Россией – в основном мировыми ценами на нефть и масштабами ее экспорта.

Государство реагирует на стабилизацию денежной системы, ослабляя требования к кредитным организациям (табл. 18 и 19)¹.

¹ Бюллетень банковской статистики. – 2004. – № 8 (135). – С. 40.

Таблица 18

Ставка рефинансирования

Период действия	%
27.05.1998–4.06.1998	150
5.06. 1998–28.06.1998	60
29.06.1998–23.07.1998	80
24.07.1998–9.06.1999	60
10.06.1999–23.01.2000	55
24.01.2000–6.03.2000	45
7.03.2000–20.03.2000	38
21.03.2000–9.07.2000	33
10.07.2000–3.11.2000	28
4.11.2000–8.04.2002	25
9.04.2002–6.08.2002	23
7.08.2002–16.02.2003	21
17.02.2003–20.06.2003	18
21.06.2003–14.01.2004	16
15.01.2004–14.06.2004	14
15.06.2004–	13

Важную роль в обеспечении стабильности денежной политики должно играть регулирование обменного курса. Необходимо изучать опыт использования обменного курса как номинального «якоря» в борьбе с инфляцией, так как от него сильно зависят внутренние цены в переходной экономике. Урок валютных кризисов в переходных экономиках состоит в том, что использование валютного курса как главного инструмента борьбы с инфляцией чревато чрезмерным ростом реального курса и валютным кризисом. Среди средств макроэкономической политики есть и другие механизмы для сдерживания инфляции без повышения реального валютного курса. Это прежде всего рестрикционная монетарная политика в сочетании с заниженным валютным курсом, которая применялась с успехом в 90-е годы в Чили и странах Юго-Восточной Азии. Ряд экономистов считают, что такая экономическая политика государства более адекватна условиям переходной экономики, так как она стимулирует экспорт и производство, не приводя при этом к валютным кризисам (при условии усиления государственного контроля за платежеспособностью частного сектора экономики).

Постепенное осознание того, что макроэкономические условия оказывают значительное влияние на реальный сектор, привело к существенным изменениям в макроэкономической политике. Эта эво-

Таблица 19

Нормативы обязательных резервов (в %)

Период действия	По привлеченным средствам от банков-нерезидентов	По вкладам и депозитам физических лиц в Сбербанке России в рублях	По привлеченным средствам			
			физических лиц в рублях	юридических лиц в иностранной валюте	юридических лиц в рублях	физических лиц в иностранной валюте
1.02.1998—23.08.1998	—	8	11			
24.08.1998—31.08.1998	—	7	10			
1.09.1998—30.11.1998	—	5	10			
1.12.1998—18.03.1999	—	5				
19.03.1999—9.06.1999	—	5	7			
10.06.1999—31.12.1999	—	5,5	8,5			
1.01.2000—31.03.2004	—	7	10			
1.04.2004—14.06.2004	—	7	9			
15.06.2004—7.07.2004	—	7				
	По обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами в валюте Российской Федерации и иностранной валюте	По обязательствам перед физическими лицами в валюте Российской Федерации	По иным обязательствам кредитных организаций в валюте Российской Федерации и обязательствам в иностранной валюте			
8.07.2004—31.07.2004	—	3,5				
1.08.2004—	2	3,5				

люция на примере России была системно представлена, в частности, в Докладе Всемирного банка, подготовленном в середине 2001 г.¹ (табл. 20).

¹ Россия после кризиса 1998 г.: на пути к беспроигрышной стратегии роста и социальной защиты. – Доклад Всемирного банка // Вопросы экономики. – 2001. – № 12. – С. 70.

Т а б л и ц а 20

**Изменение целей макроэкономической
бюджетной и денежной политики в 1995–2000 гг.**

Инструменты политики	Цели		
	1995 – август 1998 гг.	сентябрь 1998 – декабрь 1999 гг.	2000 г.
Курс рубля	Фиксация курса рубля с целью обеспечения быстрого снижения инфляции (финансовая цель)	Переход к плавающему курсу рубля при одновременном приобретении достаточного количества долларов для обслуживания официального внешнего долга	Установление целевых показателей реального курса рубля и резервов ЦБ (цель, ориентированная на реальный сектор)
Бюджетная политика	На бумаге – сокращение дефицита бюджета; однако на практике – осуществление дорогостоящих неявных субсидий («мягкие» бюджетные ограничения)	Контроль над дефицитом бюджета с целью избежания гиперинфляции	Обеспечение первичного профицита бюджета с целью поддержания инфляции на низком или умеренном уровне и выплата госдолга
Денежная политика	Ужесточение кредитной политики с целью снижения инфляции	Недопущение гиперинфляции	Обеспечение накопления резервов путем придания денежной формы торговому профициту
Государственный долг	Осуществление заимствований взамен печатания денег в целях сдерживания инфляции	Реструктуризация внутреннего долга и накопленного в советский период иностранного долга, причитающегося Парижскому и Лондонскому клубам кредиторов	Снижение бюджетной нагрузки до приемлемого уровня, достижение соглашения с Лондонским клубом кредиторов, попытки обеспечить дальнейшую реструктуризацию долга путем переговоров с Парижским клубом кредиторов

Если в период до кризиса 1998 г. главной целью макроэкономической политики было быстрое снижение инфляции при отсутствии жестких мер в бюджетной сфере, то затем произошел сдвиг к ужесточению контроля над дефицитом бюджета и реструктуризации задолженности с целью реальной финансовой стабилизации.

С 2000 г. основной задачей макроэкономической финансовой политики России стало поддержание реального курса рубля на уровне, который бы способствовал торговому профициту и стимулировал восстановление объема промышленного производства. Бюджетная и денежная политика была ориентирована на предотвращение резкого повышения реального курса рубля, возможного в связи с ростом мировых цен на нефть. Для решения этой задачи накапливались резервы ЦБ, повышались экспортные пошлины на нефть и газ, увеличивался профицит бюджета. Однако положение в денежной сфере останется недостаточно устойчивым до тех пор, пока не будет достигнут устойчивый рост обрабатывающих, а не только добывающих отраслей промышленности. Такой рост сможет компенсировать расширение денежной массы без привязки к мировой конъюнктуре цен на экспортируемые сырьевые (прежде всего нефтяные и газовые) ресурсы.

19.3.3. Банковская система и кредитные отношения

Банковская система в российской переходной экономике начинает свою историю практически «с чистого листа» (ибо, как известно, кредитование в плановой экономике было одной из форм государственного целевого финансирования, а банковская деятельность была сконцентрирована на одном уровне – Государственного банка), институционально оформляясь как двухуровневая система. Изменяются функции Центрального банка, который становится «банком банков» и остается единым эмиссионным центром, отвечающим за устойчивость денежной системы. Появляется и бурно развивается система коммерческих банков, призванных взять на себя основное бремя кредитования экономики.

Нарождающаяся банковская система оказывается еще очень слабой и не может эффективно выполнять возложенные на нее функции.

Центральный банк не может обеспечить эффективную борьбу с инфляцией и потому проводит ограничительную денежную и кредитную политику. На этом фоне кредит становится экономически недоступным для производства, имеющего низкую или вообще нулевую доходность в условиях трансформационного кризиса. Коммерческие же банки, не имея стимула к кредитованию производства, занимаются в основном финансовыми спекуляциями, извлекая значительные доходы из операций на валютных или фондовых рынках либо обслуживая экспортные операции. Поэтому первоначально в переходной экономике происходит перераспределение доходов в пользу нового банковского сектора при кризисе реального производственного сектора.

Поскольку такой разрыв двух взаимосвязанных секторов экономики не может продолжаться вечно, он рано или поздно завершается серией банковских кризисов, протекающих обычно одновременно с валютными кризисами. Наступает период реструктуризации банковской системы, в ходе которого Центральный банк и правительство заняты поисками путей поддержки наиболее сильных или значимых банковских институтов и соответственно преобразования обанкротившихся банков, не выполняющих обязательства перед вкладчиками.

Наконец, когда период кризисов и неопределенности постепенно стихает, начинается новый этап развития банковской системы. Теперь она уже более зависит от состояния реального сектора экономики. Постепенно развивается кредитная деятельность коммерческих банков на фоне некоторого смягчения денежной политики и снижения ставок рефинансирования центральным банком. Эта закономерность прослеживается во всех странах с трансформационной экономикой, как видно из рис. 20¹.

Поскольку происходит оживление экономики, то должны измениться и пропорции движения капитала, и соответственно субъекты этого движения – коммерческие банки. Начинается пора слияний и поглощений, изменяется соотношение между крупными и средними банками, их территориальное распределение, а также доля иностранных банков в экономике страны.

¹ Boston Consulting Group Economist Intelligence Unit.

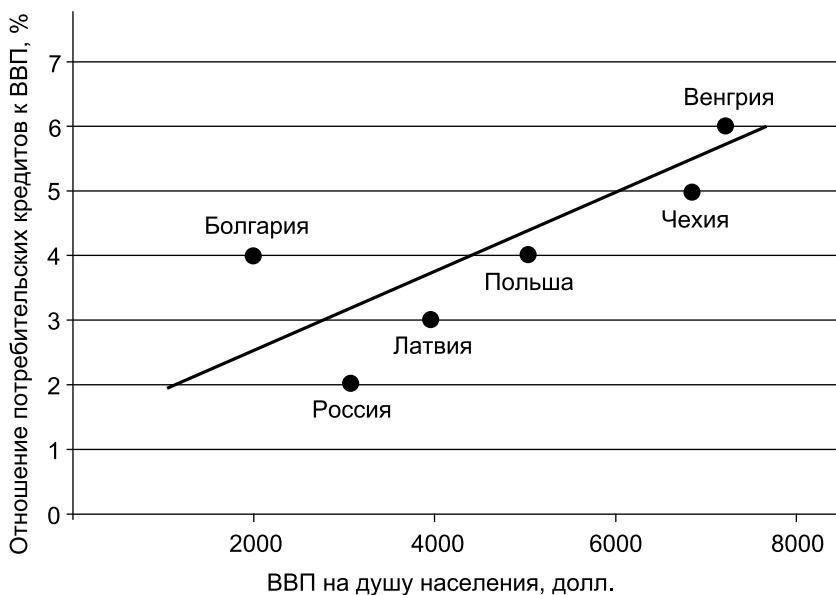


Рис. 20. Богаче страна – больше кредитов

Все эти этапы прошла и банковская система России. Проблемы выживания во многом уже ушли в прошлое. Стала актуальной проблема наращивания масштабов и качества работы с клиентами. Оказалось, что далеко не все коммерческие банки могут предложить широкий спектр услуг своим клиентам. Это усилило стимулы к слиянию и поглощению банков с целью их диверсификации.

В России функционируют свыше 1300 банков. Однако сохраняется весьма сильная диспропорция в распределении коммерческих банков на территории страны. Многие крупнейшие российские банки зарегистрированы в Москве и Московской области¹. Эта диспропорция сдерживает экономический рост.

¹ См.: Российские банки. Специальное обозрение // Эксперт. – 10.12.2001. – № 46. – С. 104.

Собственный капитал остается практически единственным источником долгосрочного рефинансирования российских банков. Возможности заимствований на международном рынке по-прежнему ограничены. У региональных банков процесс капитализации значительно затруднен. Там, как правило, акционеры не обладают значительными средствами для увеличения капиталов своих банков. Таким образом, основа для диспропорций сохраняется.

Кредитование является одним из основных направлений развития коммерческих банков. Крупнейшие банки имеют, как правило, значительные портфели клиентских кредитов. Как видно из приведенного на рис. 21 сопоставления ставок в современной российской экономике, они отличаются определенной стабильностью, что косвенно свидетельствует о стабилизации положения в банковской сфере России.

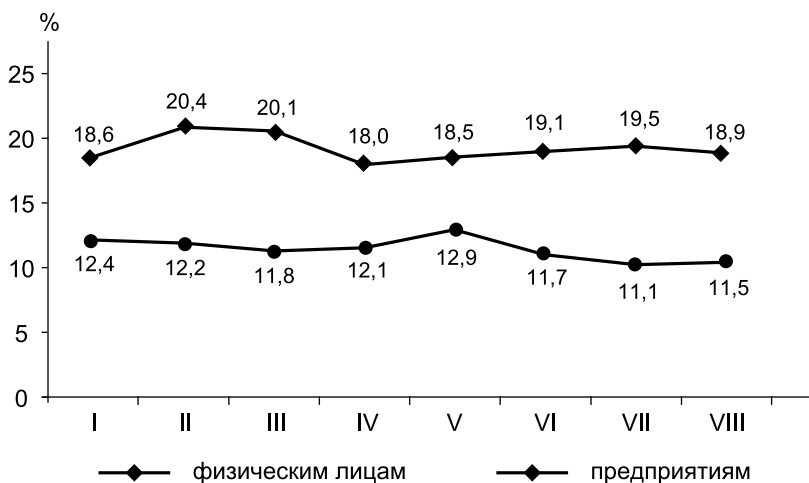


Рис. 21. Средневзвешенные ставки по кредитам разной срочности в рублях в 2004 г.

Национальная экономика должна быть обеспечена кредитными ресурсами. Эта потребность объективно возрастает в стадии экономического роста, в которую постепенно входят страны с переходной

экономикой, в том числе и Россия. Если эту потребность не смогут удовлетворить в достаточной степени отечественные банковские институты, то, естественно, возрастет поле деятельности для иностранных коммерческих банков, а государство будет смягчать действующие по отношению к ним ограничения.

Эта логика вполне применима и к современной российской экономике. Формально доля кредитов иностранных банков снизилась после финансового кризиса 1998 г. Однако уже в 2001 г. иностранные банки предоставили на 1/3 больше кредитов российским предприятиям. Существенное изменение при этом – резкое расширение круга заемщиков, получающих прямые кредиты иностранных банков без посредничества российских банков¹.

Государство поощряет этот процесс в интересах развития экономики, разрешая иностранным банкам открывать филиалы на территории России, а также уравнивая требования к минимальной величине уставного капитала для вновь открываемых иностранных банков с аналогичными требованиями к российским банкам. Эти процессы приведут к росту конкуренции на банковском рынке, что должно позитивно сказаться на развитии кредитных отношений в национальной экономике, увеличить доступ к кредитным ресурсам для российских предприятий, но одновременно будут предъявлять и более жесткие требования к работе отечественных коммерческих банков. Снижение государственного протекционизма по отношению к коммерческим банкам объективно обусловлено задачами повышения конкурентоспособности отечественных предприятий реального сектора экономики.

Постепенный переход трансформационной экономики от затяжного кризиса к росту позволяет расширяться кредитным операциям и требует перестройки работы банковского сектора. За счет реструктуризации бизнеса и снижения издержек российские банки достигают заметного роста рентабельности. В результате сокращается отток капитала банков, расширяется база для развития их кредитной деятельности в национальной экономике России (рис. 22).

¹ См.: Российские банки. Специальное обозрение // Эксперт. – 10.12.2001. – № 46. – С. 96.

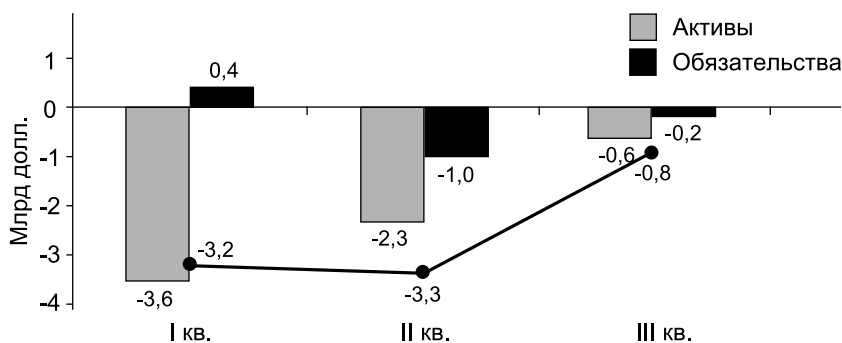


Рис. 22. Чистый отток капитала банков в январе–октябре 2004 г.

Суммарная прибыль российских банков увеличилась за время экономического роста, в том числе у прибыльных банков выросла почти на 50%. В то же время темпы роста капитала банков уменьшились по мере снижения инфляции и общей финансовой стабилизации. Начиная с 2000 г. темпы роста активных операций банков стали выше темпов роста капитала, что свидетельствует о развитии кредитных отношений. В целом российские банки показали очень хорошую способность к адаптации.

С ростом российской экономики произошли значительные изменения структуры баланса банков. Доля кредитов небанковскому сектору увеличилась, достигнув половины активов. При этом многие крупнейшие банки нарастили долю кредитов в активах до 60–70%, достигнув высокого уровня по сравнению с периодом 90-х годов. В структуре привлеченных средств изменения не менее радикальны. Доля средств предприятий сократилась на шесть процентных пунктов, зато доля средств граждан на эти же шесть процентных пунктов увеличилась. Заметно (почти на четыре процентных пункта) подросла доля средств, привлеченных путем выпуска ценных бумаг, а доля капитала и прочих обязательств – сократилась.

За счет реструктуризации баланса банки достигли заметного повышения эффективности бизнеса, увеличения процентной маржи и роста рентабельности. То же самое происходило и в 1995–1997 гг., когда банковская система переходила от работы в условиях высокой инфляции к функционированию в условиях валютного коридора. Но

принципиальное отличие между изменениями в структуре операций банков в 1995–1997 гг. и в начале XXI в. состоит в характере кредитной экспансии.

После длительного экономического кризиса крупнейшие финансово-промышленные группы (ФПГ) переориентировались на получение кредитов от иностранных банков, оставив российским, в том числе и входящим в их состав, поле работы со средними и розничными заемщиками. На фоне начавшегося экономического роста большое число предприятий, никогда ранее не пользовавшихся банковскими кредитами, получило доступ к заемным ресурсам. Средние и малые предприятия также заметно расширили присутствие на кредитном рынке. Заемные средства стали доступнее и для граждан – как в рамках схем потребительского кредитования, так и в форме ипотечных кредитов.

Такой характер современной кредитной экспансии в российской экономике вызывает все же определенные сомнения в качестве выдаваемых кредитов, поскольку любое ухудшение макроэкономической ситуации в стране быстро приводит к росту числа просроченных кредитов. Поэтому говорить об устойчивости и значительном укреплении банковской системы еще рано.

Однако пока возможные проблемы с кредитным портфелем не стали реальностью, банки получают экономические результаты от роста кредитования. Так, заметны изменения у крупнейших, традиционно выдававших значительную долю кредитов «своим» ФПГ на льготных условиях. У многих из таких банков доходность кредитного портфеля, измеренная как отношение процентных доходов по кредитам к среднегодовой стоимости кредитного портфеля, заметно выросла. В целом же по банковской системе, несмотря на падение процентных ставок по кредитам, обеспечивается необходимая доходность кредитного портфеля.

Российские банки постепенно наращивают рыночные функции как финансовых посредников. Однако многие факторы могут подорвать эти благоприятные тенденции. В банковской системе наряду с успехами накапливаются и риски. Рост доли кредитов в активах неизбежно приводит к росту доли рискованных активов и увеличению потребности в начислении резервов на возможные потери по ссудам. Возможности дальнейшего увеличения рентабельности за счет изме-

нения структуры активов очень ограничены, падение процентных ставок снижает доходность кредитного портфеля, а качество самого кредитного портфеля очень нестабильно. В такой ситуации первостепенное значение приобретает качество управления банками, призванное обеспечить баланс эффективности и рискованности бизнеса. Государство и ЦБ контролируют этот баланс, введя систему страхования вкладов и отзывая лицензии у банков, не обеспечивающих должную финансовую устойчивость и не гарантирующих сохранность банковских вкладов.

Список вопросов

1. Что такое финансовая стабилизация в переходной экономике? Как она протекала в России?
2. Каковы основные причины высокой инфляции в переходной экономике? Чем вызывается инфляция спроса и инфляция издержек?
3. Как государство осуществляет регулирование валютного курса в переходной экономике?
4. Назовите основные направления бюджетно-налоговой политики в переходной экономике.
5. Каковы цели денежной политики в переходной экономике и как они реализуются в экономике России?
6. Как развивается в условиях переходной экономики банковская система?
7. Почему переходная экономика характеризуется высоким государственным долгом? Каков государственный долг в российской экономике?
8. Как трансформируется деятельность банковской системы в России?

Темы докладов

1. Параметры финансовой системы в условиях кризиса переходной экономики и перехода к экономическому росту.
2. Основные характеристики налоговой системы России.
3. Причины возникновения уклонения от налогов в переходной экономике.
4. Направления вложения денег коммерческими банками в переходной экономике.
5. Функции Центрального банка в переходной экономике.
6. Причины возникновения финансовых кризисов в переходной экономике.
7. Причины неустойчивости национальной валюты в трансформационной экономике.

РАЗДЕЛ VI

СОЦИАЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В РОССИИ

ГЛАВА 20

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

20.1. Причины и природа асоциального типа трансформаций

Среди закономерностей, характеризующих направленность развития трансформационной экономики России, бросается в глаза особенность тех социальных целей, на которые в реальности эта экономика ориентируется. Проанализированные в предыдущих главах способы координации (аллокации ресурсов) и содержание отношений собственности подавляют ориентацию на цели, характерные для классической буржуазной экономики (накопление капитала) и для общечивилизационной тенденции к социализации (свободное всестороннее развитие человека).

Закономерностью функционирования и, следовательно, объективной направленностью («целью») трансформационной экономики кризисного типа становится концентрация экономической власти в руках номенклатурно- и спекулятивно-капиталистических корпораций¹.

¹ Торжество именно этой цели во многом объясняется тем, что рыночные реформы начинались и проводились как «революция сверху», руками старой номенклатуры, выступавшей в союзе с полукриминальной и криминальной буржуазией.

Под этим авторы понимают не только концентрацию имущества, капитала, но и особой формы общественного богатства, соединяющей реальное присвоение средств производства, ликвидных ресурсов и иных хозяйственных благ с бюрократическим, волевым, насильственным контролем над определенной частью экономики. От традиционных корпораций развитых стран корпоративные группы в трансформационных экономических системах отличает качественно большая степень контроля над рыночными процессами, номенклатурно-бюрократический или спекулятивно-криминальный (и лишь в редких случаях «классический» частнокапиталистический) генезис и значительно более широкое использование добуржуазных, командных, вообще внеэкономических методов концентрации своей власти.

Подчеркнем еще раз: выше речь шла о *концентрации власти*, а не просто производства и(или) капитала. По последним двум параметрам положение в разных странах изменяется в различных направлениях и медленно: структуру производства трудно переделать за несколько лет. Что же касается экономической власти (права собственности, контроль над рынком и социальными процессами, экономической политикой и т.п.), то она быстро перераспределяется, уходя из рук государства и попадая в руки не трудящихся (т.е. большинства общества), а кланов, соединяющих в полумафиозные – полуфеодалные «семьи» («машины патронажа») тех или иных представителей новой государственной номенклатуры, бюрократии среднего уровня, криминальной и «независимой» буржуазии.

Трансформационная экономика кризисного типа вследствие этого развивается в направлении, антагонистичном господствующему вектору общественного прогресса на рубеже веков (социализации, гуманизации и экологизации экономики).

В то же время выделенная выше специфическая цель продуцирует *консьюмеризм*, потребительство, причем в его примитивнейших формах, вполне закономерных в обществе, недавно вырвавшемся из лап «экономики дефицита», но весьма разрушительных для страны, имевшей шанс перехода не к «обществу потребления» (причем лишь для 20% населения), а к постиндустриальному миру, где прогрессивно развивается прежде всего новаторский потенциал работников.

Этот консьюмеризм выражается как: (1) патерналистский (потребительский идеал для массы в рамках и дозах, допускаемых новым

«начальством») и (2) агрессивно-псевдоаристократический (характерный для нуворишей эпохи ПНК), основанный на паразитическом расточительном потреблении.

Накладываясь на инерцию «реального социализма» прошлого, первый вид порождает *замедленное отмирание тенденции к социальному изживенчеству* (когда большая часть бывших и настоящих служащих по найму у государства по-прежнему ориентирована на пассивное экономическое поведение «ожидания» мер по поддержке уровня жизни от государства и корпоративных элит).

В свою очередь, традиции бюрократических привилегий, соединяясь со вторым видом консьюмеризма, инициируют *быстрый рост паразитических* (по источникам и направлениям использования) *доходов*, а также их активное «закрытое» (и в значительной степени не экономическое) перераспределение (сохранение и резкое расширение «официальных» привилегий в единстве с коррупцией плюс нелегальные доходы нуворишей).

Соединение в едином воспроизводственном процессе этих специфических черт производственных отношений переходного общества приводит к деформации («перевертыванию», «выворачиванию наизнанку») всеобщей закономерности социализации экономики.

В трансформационной экономике эта общецивилизационная закономерность реализуется в превращенном виде: *чем глубже деформации возникающего капитализма и, следовательно, концентрация экономической власти в руках корпоративно-капиталистической элиты, тем ниже экономический потенциал и возможности свободного гармоничного развития человека; чем глубже асоциальность экономического развития, тем больше возможностей для дальнейших деформаций и нарастания корпоративной власти вследствие противоречий экономики, диффузии институтов, десоциализации и пауперизации широких слоев населения.*

Названная взаимосвязь легко иллюстрируется статистически путем сопоставления глубины асоциальной ямы в России, Украине и т.д., с одной стороны, Венгрии, Чехии и т.д. – с другой. Хорошо известно, например, что в России социально-культурные отрасли находятся – по объему финансирования – на уровне двадцати-, а то и тридцатилетней давности. Реальные доходы населения на протяжении последних лет оставались и будут оставаться еще не один год (даже

при условии продолжения экономического роста) на уровне ниже 80-х годов. Некоторые надежды хотя бы на стабилизацию уровня жизни, возникшие в 1996–1997 гг., развеялись под ударами финансового кризиса в августе 1998 г. В середине 1999 г. средний уровень доходов населения вернулся к отметке глубочайшего кризиса 1994 г. и лишь после этого начал медленно расти.

В то же время относительно неглубокая и непродолжительная «яма» асоциальных результатов экономических реформ характерна, например, для Чехии или Венгрии, где социальный спад продолжался немногим более 2–3 лет и был относительно менее глубоким (хотя и чудовищным по масштабам, скажем, Западной Европы). Причины нами уже приводились: наличие значительных элементов рыночной экономики еще до начала реформ, большая готовность населения к капиталистическим реформам, относительно более приспособленная к рынку структура экономики, более последовательное соединение рыночных реформ с социальной защитой, более медленное и несколько более справедливое реформирование собственности (как, например, в Чехии), политическая стабильность. Все это привело к тому, что в некоторых из этих стран сейчас уровень жизни приближается к дореформенному.

Тем не менее во всех случаях сохраняется общая закономерность: асоциальный тип перехода. Более того, в некоторых странах ЦВЕ после преодоления спада и перехода к росту экономики и уровня жизни населения вновь наступили и откат назад, и падение жизненного стандарта (Албания, Румыния, Болгария и отчасти даже Чехия).

Сравнение динамики заработной платы в странах с переходной экономикой показывает, что цена реформ в некоторых из них оказалась весьма высока. В основном это страны, пережившие военные конфликты на своей территории (Армения, Азербайджан, Таджикистан). В некоторых странах в середине 90-х годов реальная заработная плата упала до ничтожных величин (5–7% к уровню 1990 г.). Это означает, помимо всего прочего, что значительную или даже большую часть своих доходов граждане этих стран были вынуждены извлекать из «теневой» экономики (ибо невозможно на деле сократить потребление в 15–20 раз!).

Даже в 2000 г. во многих странах заработная плата не достигла половины уровня 1990 г. (включая и Россию – 42%), а в некоторых из

них держится в интервале 20–30% (Армения, Молдавия, Украина). В Таджикистане же положение катастрофическое – там заработная плата составляла всего 7% от уровня 1990 г.

Одна из наиболее благополучных стран с точки зрения заработной платы – Белоруссия, где в 2000 г. реальная заработная плата составила 95% от уровня 1990 г. (следует также заметить, что Белоруссия не знала длительных хронических задержек с выплатой заработной платы). В странах ЦВЕ положение более благополучное, но и там динамика заработной платы сильно отстает от динамики ВВП.

Вне конкуренции по динамике заработной платы стоит Китай. Там реальная заработная плата на протяжении всего последнего десятилетия XX в. непрерывно росла и в 1999 г. составляла 185% к уровню 1990 г.

С самого начала реформ в России оказалась весьма значительной доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, и это несмотря на то, что в 1992 г. была принята методология расчета величины прожиточного минимума, исходившая из обеспечения поистине нищенских условий существования. В 1992 г. доля населения ниже черты бедности составила 33,5%. В дальнейшем произошел процесс некоторой адаптации населения к понижению величины заработной платы и социальных трансфертов, получило широкое распространение обращение к дополнительным источникам доходов, и это позволило в 1997 г. снизить долю населения с доходами ниже величины прожиточного минимума до 20,7% (хотя и эта доля является весьма высокой). Однако затем жизненные стандарты вновь ухудшились, несмотря даже на начавшийся в конце 1998 г. экономический рост. В 2000 г. население, живущее ниже черты бедности, составило 29, а в 2002 г. – 25%, медленно сокращаясь к 2005 г.

Значительную тревогу внушает структура населения, живущего ниже официальной черты бедности. Так, в конце 90-х годов наемные работники составляли среди бедноты 42, а все категории занятого населения – 51%. Это означает, что легальные доходы значительной части работающего населения в состоянии обеспечить их семьям только нищенский уровень существования (табл. 21)¹.

¹ Социальное положение и уровень жизни населения. – М.: Госкомстат РФ, 2000.

Таблица 21

Распределение бедных по категориям

Категории	В % от общего числа бедных
Работающие по найму	42
Предприниматели	8
Работающие пенсионеры	1
Неработающие пенсионеры	14
Временно не работающие	9
Получатели пособия по безработице	1
Студенты, получающие стипендию	2

Следует заметить, что данное явление отличается по своему происхождению от выявившейся в конце 70-х годов в развитых странах Запада тенденции к образованию слоя работающих бедняков – «новых бедных». На Западе «новые бедные», появившиеся в результате глубоких постиндустриальных сдвигов в экономике, – это лица, перешедшие от высокооплачиваемого квалифицированного труда в промышленности к малоквалифицированному и низкооплачиваемому труду в сфере услуг. В российской же экономике большая часть работающих бедных занята в промышленности, сельском хозяйстве и некоторых бюджетных отраслях.

За время реформ произошло не только снижение общего уровня доходов населения, но и ухудшилось соотношение доходов и прожиточного минимума. Если в 1992 г. среднедушевой доход составлял 210% величины прожиточного минимума, то в 2000 г. – только 189%. Еще хуже положение наемных работников и пенсионеров. У наемных работников отношение среднемесячной номинальной заработной платы к прожиточному минимуму снизилось с 281 в 1992 г. до 168% в 2000 г., у пенсионеров величина пенсии в 1992 г. составляла 119% прожиточного минимума, а в 2000 г. – 76%. В 2002 г. пенсия после разовой компенсации чуть превысила 100% прожиточного минимума, затем рост цен опять изменил это соотношение в худшую сторону, после чего последовало ее новое разовое повышение зимой 2004–2005 гг. и т.д.

К сожалению, ни государственные статистические органы, ни независимые исследовательские организации не сообщают данных о соотношении предпринимательского дохода с величиной прожиточного минимума.

Одними из наиболее обобщающих показателей социального положения являются показатели демографической динамики. По показателям ожидаемой продолжительности жизни населения за десять лет реформ Россия оказалась отброшена на уровень середины 50-х годов. Это произошло в результате как снижения уровня рождаемости, так и роста уровня смертности. Пересечение этих двух линий на графике показателей естественного движения населения (рис. 23), свидетельствующее о скачкообразном переходе к суженному воспроизводству населения, получило в демографии наименование «русский крест».

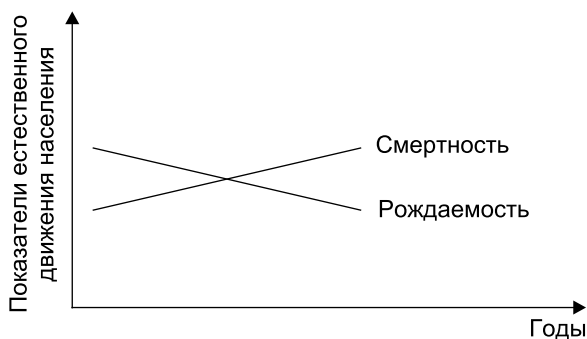


Рис. 23. Показатели естественного движения населения

Суммарный коэффициент рождаемости населения стабильно падал на всем протяжении реформ (за исключением незначительного роста в 1998 г.). В 2000 г. он составил менее 2/3 от уровня 1990 г. и лишь около половины того, что требуется для простого воспроизводства населения.

Уровень смертности на 1000 чел. населения вырос в 2002 г. по сравнению с 1992 г. на 1/3. Смертность за десять лет существенно возросла по всем классам причин, но особенно по причинам, которые являются непосредственно социально обусловленными: вдвое от инфекционных и паразитарных болезней, в 1,5 раза от случайных отравлений алкоголем, на 1/3 от убийств.

В результате рост смертности мужчин в трудоспособном возрасте обогнал общий рост смертности. Разрыв в ожидаемой продолжи-

тельности жизни между мужчинами и женщинами в 2000 г. достиг 13,2 года (мужчины – 59 лет, женщины – 72,2) и несколько увеличился в 2002 г. (мужчины – 58,5 года, женщины – 71,9).

20.2. Влияние асоциального типа трансформаций на распределительные и трудовые отношения

Распределение доходов в российской экономике зависит в большей мере не от стандартных рыночных критериев, а от социального статуса человека и соответствующего этому статусу потребительского стандарта (два основных типа такого стандарта указаны выше). Эти черты становятся закономерностями *распределительных отношений* в трансформационной экономике. Их переходный характер очевиден – доходы, формально происходя из рыночных источников, на деле зависят от (1) баланса сил кланово-корпоративных группировок и (2) баланса сил между этими группировками и остальным населением.

Поэтому не «рынок», а именно (1) *статусное место в корпоративно-бюрократической иерархии кланов* и (2) *место клана в системе в целом* (одно дело Москва или «Газпром», другое – АПК или даже ОПК) являются *определяющим фактором распределения доходов*.

Господство в экономике России корпоративно-монополистического регулирования и деформаций позднего рынка, соединение номенклатурно-корпоративной собственности с капиталистическим и добуржуазным отчуждением работника от средств производства, статусно-иерархический характер распределения доходов – все это порождает и особенности положения работника в сфере *трудовых отношений*.

Работник в России весьма далек от положения свободного наемного работника капиталистического общества.

Прежде всего он не является свободным очень во многих отношениях. Эти ограничения свободы определяются как пережитками бюрократической системы прошлого, так и накладывающимися на эти пережитки своеобразными чертами зарождения в России капиталистических порядков и возрождающихся добуржуазных отношений.

Множество нитей опутывают российского работника по рукам и ногам, лишая его свободы выбора и ограничивая его подвижность как в профессиональном, так и в территориальном отношении. Работник привязан к своему предприятию, поскольку до сих пор многие социальные услуги он может получить только там. Уходя с предприятия, он может потерять возможность пользования детским садом, организации сравнительно дешевого отдыха для себя и для своих детей; он лишится надежды приобрести квартиру со значительной скидкой; он разорвет принципиально важные для него (в силу инерции прошлого) связи в коллективе и т.д.

Как уже отмечалось, на протяжении ряда лет в кризисных переходных экономиках правилом является систематическая невыплата заработной платы, т.е. либо прямое воровство товара-рабочая сила, либо полуфеодалное принуждение к труду вместе с патернализмом, либо то и другое вместе. В любом случае это один из ярчайших примеров возрождения добуржуазных форм зависимости и эксплуатации.

Территориальная подвижность работника ограничена также тем, что цены аренды жилья на частном рынке недоступны даже для людей со средними доходами, а приобрести новое жилье в собственность большинству граждан препятствует низкий уровень их доходов (так, стоимость 1 м² жилья в Москве соответствует примерно полугодовой средней заработной плате). Следует учесть также, что в России до сих пор весьма слабо развит долгосрочный кредит на покупку жилья (ипотека). Возможность продать квартиру в одном месте и приобрести в другом также весьма сомнительна, поскольку в регионах с высокой безработицей цены на жилье вдвое, а то и втрое ниже, чем в регионах с более благоприятным уровнем занятости. Кроме того, свободную перемену места работы и жительства затрудняют фактическое сохранение во многих регионах института прописки, высоких сборов за регистрацию иногородних (например, в Москве) и другие бюрократические препоны. Тем самым *работник оказывается привязан к определенной территории и/или кланово-корпоративной группе мощными внеэкономическими узами*, напоминающими (подчеркнем сделанный выше вывод) связь крепостного с землей.

В то же время общественные объединения для защиты работниками своих интересов либо крайне слабо развиты, либо неэффективны, как, например, российские профсоюзы. В этих условиях *работ-*

ник по-прежнему склонен в большей мере уповать на государственный патернализм или на патернализм со стороны «добротного директора», чем на поиск более выгодных условий приложения своего труда. И уж в последнюю очередь работники обращаются для отстаивания своих интересов к коллективным действиям.

В целом сказанное позволяет зафиксировать и тенденцию пассивного отторжения («саботажа») трудящимися процесса полупринудительного превращения их в наемных работников. Они де-факто отказываются вести себя как рациональные частные собственники товара-рабочая сила, не стремясь в большинстве случаев любой ценой найти пути максимально выгодной продажи своего товара.

Таким образом, для трудовых отношений в кризисной трансформационной экономике характерно соединение генезиса примитивного, архаичного рынка труда (атомизация работников, их бесправие по отношению к работодателю, высокая норма эксплуатации), сохранения названных выше черт «реального социализма» и возрождения добуржуазных отношений; присутствует, правда, и ряд деформированных посткапиталистических феноменов (коллективные предприятия, традиции коллективизма и взаимопомощи).

В силу названной специфики трудовых отношений они принципиально несводимы только к понятию «рынок труда». Соответственно корректируется и механизм занятости. На место гарантированной занятости и «безработицы на работе» прошлого приходит система двойственной незанятости, для которой характерно соединение нарастающей «безработицы на работе» с широкими масштабами как фрикционной, так и застойной безработицы. Последняя усугубляется структурной неравномерностью спада и образованием своеобразных «болот» застойной безработицы в отдельных регионах и/или отраслях, которые рассасываются крайне медленно в силу низкой подвижности рабочей силы. Последнее интенсифицирует и без того глубокий (вследствие кризиса и трансформационной нестабильности) массовый пауперизм и сопутствующие ему социальные пороки (преступность, наркомания, проституция и т.д.).

Сохранение «избыточной» занятости находит свое проявление в то и дело повторяющихся волнах падений цены труда и нарастания задолженности по заработной плате.

В качестве антитезы этим формам трудовых отношений и безработицы в трансформационной экономике действует слабая, но устойчивая тенденция к самоорганизации и самозащите работников (протестное движение трудящихся, иницилирующие его независимые профсоюзы, стачкомы и рабочие комитеты, производственное самоуправление и т.п.). Эта тенденция базируется как на общецивилизационном процессе социализации экономической жизни, так и на очищении от деформаций традиций и элементов формального освобождения труда прошлого.

20.3. Влияние асоциального типа экономических трансформаций на социальную структуру

Вследствие специфики содержания экономических отношений в трансформационной системе России и инерции прошлого существенные особенности имеет *социальная структура* общества (подробнее к этому вопросу мы еще вернемся в конце книги).

Так, *работник* из наемника авторитарного государства, обладавшего некоторым «энтузиазмом», привычкой к коллективности и социальной защите и имевшего широкий набор социальных гарантий, превращается в новый социальный слой, далекий, однако, от классического наемного работника или специалиста постиндустриальной эры. Для этого слоя характерны, с одной стороны, экономическая и неэкономическая зависимость от номенклатурно-капиталистических корпораций, с другой – сохранение коллективного характера трудовой деятельности и «формальной коллективности» (привязанность к трудовым и иным коллективам, существующим под определяющим контролем все тех же корпораций), традиции социального равенства и т.п.

Нарастание двойственной незанятости вместе с трансформационной нестабильностью и кризисом, повторим, приводит к формированию внутри данного слоя потенциальных, а за его границей – реальных *пауперов*, превращающихся в особую быстро расширяющуюся социальную группу.

Противоположным по отношению к работникам (в силу господства отношений отчуждения при слабости реформистских тенденций

социального партнерства) социальным слоем становится **кланово-капиталистическая номенклатура**. В ней особое место занимают, с одной стороны, представители новой генерации номенклатуры, воспроизводящие черты замкнутого, привилегированного социального слоя, оторванного от интересов народа и страны, характерные для загнивавшей номенклатуры брежневской поры. С другой стороны, формируется слой «новых русских» – *полубуржуа*, живущих по законам *деформированного капитализма*. Этот слой недаром стал основным объектом анекдотов и сатиры в стране, ибо для него в целом характерны логика паразитического использования национального богатства, деятельность преимущественно в сфере финансовых и торговых спекуляций, паразитическое потребление и стремление к вывозу капитала за границу. Имеющиеся «положительные примеры» – буржуа-предприниматели, озабоченные ростом производства и занятости в стране – являют собой то исключение, которое подтверждает правило. Вынужденная (а в ряде случаев генетически закодированная) сращенность с организованной преступностью и коррумпированной номенклатурой завершает портрет этого малопродуктивного слоя «элиты».

(Авторам, как гражданам России, невольно хочется задать вопрос: и в самом деле, если «новые русские» и новая номенклатура – это элита, правящая страной, то кто, как не они, ответственны за тот системный кризис, в каком наше Отечество находится уже десять лет?)

Квазисредний класс, определяющий слой лиц, качество жизни которых близко к уровню среднего класса I мира (а не как слой людей, имеющих действительно средние доходы), занимает промежуточное положение между первыми двумя. Эти лица имеют относительно привилегированное (а отнюдь не срединное) положение в России, составляя малую часть населения – до 15–20% (в шутку доступный среднему слою уровень благосостояния определяют как возможность раз в неделю сходить с семьей для шикарного обеда в... «Макдоналдс»).

Этот слой формируется в трансформационной экономике (в отличие от развитых стран, где к нему принадлежат преимущественно лица творческого труда, квалифицированные рабочие и инженеры, мелкие собственники) преимущественно из лиц, обслуживающих корпоративную элиту и номенклатуру (служащие зарубежных фирм и совместных предприятий, средняя государственная и корпоративная

бюрократия, работники элитных финансовых и торговых учреждений, охрана, рэкетеры и т.д.).

Другой составляющей этого слоя в 90-х годах стали «челноки» – в недавнем прошлом, как правило, потерявшие работу профессионалы (учителя, инженеры), вынужденные заняться примитивнейшим индивидуальным купеческим промыслом, связанным с огромным риском (не только коммерческим, но и для жизни, и здоровья).

Необходимо учитывать, что груз асоциального типа реформ неравномерно ложится на разные слои населения. Экономическая трансформация оказывается выгодна для узкого слоя «новых богатых» из числа номенклатуры и других названных выше групп (максимум – 10% населения), чье благосостояние вырастает за годы реформ в десятки раз, и не выгодна большинству лиц, живущих на заработную плату (более 60% населения), для которых реформы оказываются периодом резкого снижения жизненных стандартов. Для 30% населения годы реформ оказываются периодом «риска»: часть из них поднимается вверх, часть падает вниз.

* * *

Выход из этой «ямы асоциальной экономики» может быть связан как с изменением макроэкономической динамики и преодолением кризиса, так и с выбором иного пути трансформации. Последнее возможно в результате, во-первых, социальной переориентации буржуазных реформ. Положительная динамика доходов появляется, как правило, при переходе к третьему этапу трансформации (см. гл. 4) и при коррекции политико-экономического курса.

Во-вторых, возможно постепенное реформирование корпоративной системы под эгидой сильной государственной власти, не допускающей лавинообразного нарастания диффузии институтов. Этот путь имеет весьма ограниченные перспективы для государств с развитой индустриальной экономикой, ибо «закрывает» перспективы опережающего постиндустриального развития.

В-третьих, выход из этой «ямы» может осуществляться на пути борьбы за социально ориентированную, демократическую и гуманистическую смешанную экономику («экономику для человека»). Если

эта контртенденция будет достаточно мощной, то возможным окажется компромисс между корпоративной властью и демократическими объединениями граждан, трудящихся, и этот компромисс позволит частично преодолеть социальный спад.

Список вопросов

1. Как функционируют и по какому объективному направлению развиваются социальные цели общества?
2. Какие конкретные формы приобретает социальная политика в переходной экономике?
3. Как согласуются тип социально-экономического устройства и степень социальности (асоциальности) общества и экономики ?
4. Что является в переходной экономике критерием для перераспределения доходов?
5. Чем характеризуется статус работника в России в переходной экономике с точки зрения свободы выбора и критериев формирования капиталистического общества?
6. Что ограничивает свободу работника в условиях перехода к рынку (с точки зрения классического рынка и капиталистического общества), а также отношений социализации и гуманизации?
7. Каковы следствия из ограничения статуса и свобод наемного работника в трансформационной экономике?
8. Чем характеризуется статус различных социальных групп в условиях асоциального типа развития в переходной экономике?
9. Чем статус и содержание деятельности представителей каждой социальной группы в переходной экономике отличаются от такового в стабильных, развитых экономических системах?
10. Какие варианты решения социального кризиса можно предложить?

Темы докладов

1. Закономерности переходной экономики и их влияние на социальную политику.
2. Зависимость асоциального типа переходной экономики от степени деформаций капитализма.
3. Принципы формирования распределительных отношений в переходной экономике.

4. Проблемы развития трудовых отношений в переходной экономике.
5. Специфика социального положения номенклатуры в условиях трансформации.
6. Специфика социального положения наемных работников в условиях трансформации.
7. Специфика социального положения среднего класса в условиях трансформации.
8. Модель «экономики для человека» – ориентир развития переходной экономики.

ГЛАВА 21

СООТНОШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ЭКОНОМИКАХ

21.1. К трактовке понятия «экономическая эффективность»

В советские времена политическая экономия использовала довольно стандартный измеритель для определения макроэкономической или, как тогда было принято говорить, «народнохозяйственной» эффективности. В качестве результата, как правило, рассматривался совокупный общественный продукт, валовой национальный продукт (ВНП) или национальный доход. В качестве затрат брался либо совокупный фонд рабочего времени, либо так называемый среднесписочный состав совокупного работника общества. В ряде случаев к ним предлагалось относить затраты не только живого труда, но и фондов, природных ресурсов, т.е. всю совокупность затрат в экономике.

Рассуждая о политической экономии социализма, нельзя забывать и о том, что в рамках школы МГУ развивался отличный от традиционного подход, когда в качестве результата авторы пытались рассмотреть всю совокупность слагаемых, обеспечивающих свободное всестороннее развитие человека, его благосостояние. В этом случае пред-

лагался либо так называемый «продуктовый» вариант, когда в качестве числителя брался интегральный фонд благосостояния и свободного всестороннего развития человека (не только фонд потребления, но и все те затраты, которые осуществлялись в социально-культурной сфере, плюс ряд других показателей, связанных со стоимостным измерением затрат на развитие человека); либо несколько фантастический (поскольку он не имел количественного измерения и практически не использовался) показатель эффективности, требовавший соединения в качестве результата показателей материального потребления, величины достигнутого в данном обществе свободного времени (как времени свободного развития человека) и некоторой количественной меры превращения труда в потребность (в творческую деятельность, реализующую потенциал личности). Последний показатель так и не был найден: интегрировать эти три трудно соизмеримых слагаемых результата социально ориентированной экономики фактически оказалось невозможно.

Однако был предложен весьма остроумный и, на наш взгляд, адекватный действительной сущности социальной ориентации экономики показатель, суть которого состояла в *соотношении свободного и рабочего времени общества*.

Для того чтобы коротко проиллюстрировать суть этой модели, позволим себе небольшое отступление.

Во всяком обществе проблемой является достижение определенной меры свободного всестороннего развития человека. Для этого, естественно, требуются существенные затраты материальных ресурсов, труда, а значит, и совокупного рабочего времени общества. Таким образом, соотношение совокупного фонда свободного времени, т.е. времени, в течение которого человек развивается как личность, обогащая себя не за счет, а совместно с другими членами общества, и затрат совокупного рабочего времени в рамках репродуктивного трудового процесса может дать показатель социальной ориентации экономики.

Как конкретно можно подсчитать такой результат и затраты? Достаточно просто. Представим себе сообщество, располагающее в течение экономического года стабильным объемом физического времени. Часть этого времени всегда будет тратиться на осуществление физиологических нужд: сон, еда и т.д. Какая-то часть будет затрачена

как рабочее время сообщества, т.е. время, в течение которого человек будет осуществлять непосредственно трудовую деятельность. Другая часть окажется для людей временем свободной творческой деятельности. Туда войдет и труд тех, кто занят в сфере науки, искусства, образования, и собственно свободное время (т.е. время, в течение которого человек осуществляет свое развитие) всех членов общества. Но туда не войдет время, которое теряется на транспорте, на стояние в очередях, на плохо организованные бытовую систему или работу. Так удаётся измерить реальный социальный результат – то свободное время, которым располагает определенное человеческое сообщество, и те затраты, которые это сообщество вынуждено осуществлять для достижения этого результата или просто растрачивать вследствие неэффективности социально-экономической организации.

Конечно, может показаться, что значительная величина свободного времени во всяком обществе может быть достигнута просто за счет снижения уровня утилитарного потребления. Однако, принимая во внимание, что определенный его уровень является абсолютно необходимым условием творческой деятельности и свободного развития человека, такого рода предположения можно отнести к достаточно фантастическим.

Наряду с этими не слишком привычными для традиционного экономического подхода идеями мы хотели бы напомнить о подходе к проблеме экономической эффективности сторонников так называемой «системы оптимального функционирования экономики» (СОФЭ). В данном случае предполагалось, что возможно построение оптимизационных математических моделей (в ряде случаев базировавшихся на оптимизационной динамической модели межотраслевого баланса), в соответствии с которыми удастся найти некоторую универсальную интегральную функцию полезности в обществе, по которой оптимизируются соотношения пропорций между различными составными частями совокупного общественного труда и совокупного общественного продукта.

Наконец, хотелось бы напомнить и о подходе к пониманию эффективности в экономиксе, рассматривающем функционирование рыночной экономики, базирующейся на частной собственности. Здесь под эффективной макроэкономикой, как правило, понимается равенство спроса и предложения, достигаемое при полной занятости и от-

сутствии инфляции. Безусловно, такое равновесие и такое состояние оптимума в реальной рыночной экономике является недостижимым. В зависимости же от того, насколько экономическая система приближается к решению этой задачи, классический экономикс оценивает ее эффективность на макроуровне. Одной из широко известных разновидностей этого подхода являются неокейнсианские модели экономического равновесия и экономического роста. При этом обязательно принимается во внимание соотношение совокупного спроса и совокупного предложения в экономике. Только при условии их сбалансированности мы можем говорить об эффективной экономической системе.

Экономическая эффективность – это одна сторона медали в рамках той проблемы, которую мы поставили в начале главы, – проблемы достижения социальной справедливости в социально ориентированной экономике и той цены, которую общество должно заплатить за реализацию этой целевой установки.

Однако нам хотелось бы сразу поставить этот вопрос по-другому: а действительно ли обосновано утверждение, что социальные результаты и социальная справедливость – это антитеза экономической эффективности, некоторый «вычет» из того объема экономических ресурсов, которыми обладает общество? Быть может, правомерен и обратный подход, когда социальная справедливость и социальная ориентация экономики будет рассматриваться как важнейший стимул, как важнейшее средство повышения экономической эффективности? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо обратиться к характеристике социальной справедливости в трансформационной экономике.

21.2. Социальная справедливость: что это такое?

Мечты о справедливом обществе существовали, пожалуй, с того момента, как возникла реальная социальная организация человечества, а может быть, еще раньше. Идеальное государство Платона сменялось идеалами христианства, стремившегося к обществу, в котором богатому войти в рай труднее, чем верблюду проскочить в игольное ушко. Социальная справедливость оставалась в качестве идеала

средневековых ересей, она возникала в качестве идеала во время крестьянских революций, она существовала в качестве некоторой абстрактной установки во времена Ренессанса и позже – когда человечество пыталось бороться за новую социально-экономическую систему, преодолевавшую внеэкономическое феодальное принуждение в XVII–XIX вв. Так или иначе формировалась модель общества, в котором справедливость, этот вечный идеал угнетенной части человечества, будет достигнута теми или другими методами.

Однако до нового времени представления о социальной справедливости оставались не более чем некоторой нравственной установкой о том, как должно или может быть (если исходить из романтического, утопического представления) устроено справедливое общество.

Так что же такое эта социальная справедливость? Какое общество может быть названо справедливым? Какая экономическая система может отвечать этому высокому требованию?

Прежде, чем ответить на этот вопрос, нам хотелось бы подчеркнуть: существование в истории человечества устойчивого стремления к социальной справедливости и от этого постоянная борьба (то практически-социальная, то заключающаяся лишь в борьбе идей) требует тщательного рассмотрения проблемы социальной справедливости. От нее нельзя отмахнуться, как от назойливой мухи, мешающей деловому человеку делать свое дело. (Кстати, об образе мухи. Когда-то Сократ сравнивал себя с этим назойливым насекомым, считая, что тучному животному – с каким он сравнивал афинян – крайне полезно такое тревожащее их поведение; но не будем слишком отвлекаться...)

Так что же такое социальная справедливость, за которую боролось и борется человечество? Эмпирически достаточно понятно, что «справедливой» обычно называют такую систему отношений, в которой распределение жизненных благ осуществляется, по мнению большинства, справедливо. За этой тавтологией скрыт достаточно глубокий смысл, а именно: *социально справедливой* может быть названа такая экономическая и социальная система, которая объективно соответствует стандартам экономического поведения, потребностям, интересам большей части членов данного исторически определенного общества. Соответственно это та система экономических отношений (в первую очередь отношений распределения), которые субъективно воспринимаются большинством членов общества как справедливые, т.е. соответствующие

щие тем экономическим устоям, которые они считают «естественными», нормальными, адекватными для самих себя.

Другое дело, что эти «естественные» условия жизни всякий раз оказываются исторически конкретными, когда-то возникающими, когда-то исчезающими, т.е. *исторически преходящими* условиями социально-экономической жизни. Но обществом на определенном этапе его развития такие отношения и механизмы собственности и распределения воспринимаются как «естественные». Для феодальной системы «естественным» казалось то, что «благородные люди» – те, кто осуществлял прямое внеэкономическое принуждение по отношению к большей части населения, – живут намного богаче, чем подавляющее большинство крестьянского, ремесленного населения, – тех, кто создавал богатство для немногочисленных сословий дворянства и духовенства.

Относительно недавно – всего лишь двести-триста (а где-то всего лишь сто) лет назад – возможность внеэкономического, основанного на насилии, присвоения общественного богатства стала восприниматься большинством членов общества как вопиющая несправедливость, как нарушение «естественных» оснований человеческой жизни. «Естественным» же стал строй буржуазных, рыночных отношений, где каждый имеет право на равных конкурировать с другими. Считалось, что именно эти отношения свободной конкуренции выступают в качестве важнейшего критерия социальной справедливости.

Однако очень быстро выяснилось, что не только период первоначального накопления капитала (с его кровавым законодательством и широким использованием все того же внеэкономического принуждения с целью обезземеливания крестьян и формирования класса наемных работников, лишенных средств производства) несет в себе заряд несправедливости. Этот период сменился системой классического капитализма XIX в., в которой равноправие оказалось весьма своеобразным, а «справедливость» – системой, в которой большая часть членов общества стабильно лишена средств производства и воспроизводится только как собственник рабочей силы, которому едва хватает полученной в конце месяца или недели заработной платы для того, чтобы продержаться до следующей получки. Причем в XIX в. этой получки хватало только на минимум пищи и самую простую одежду при скверном жилье.

Другая часть членов общества (как правило, меньшая) воспроизводилась в условиях этого «справедливого» порядка в качестве собственников средств производства. В конце воспроизводственного цикла у них в руках почему-то оказывалась сумма денег, вполне достаточная не только для того, чтобы воспроизвести то общественное богатство, тот капитал, который они использовали для производства, но и получить еще прибыль, используемую как в форме личного дохода (вполне достаточного для того, чтобы иметь особняк и многое другое, чего были лишены сотни наемных рабочих), так и на накопление, являющееся прерогативой класса собственников средств производства, класса капиталистов.

Это общество достаточно быстро стало восприниматься значительной частью населения как общество несправедливое, что стало одной из предпосылок целой цепи социальных революций и потрясений как в XIX, так и в XX веках. Пролетарские революции во Франции и странах Восточной Европы, Великая Октябрьская социалистическая революция и революции в Венгрии и Германии, борьба наемных рабочих за свои права практически во всех, тогда еще империалистических державах, обладавших огромными колониями, борьба колоний и полуколоний за свою независимость — все это были реальные проявления борьбы общества за новый социально-экономический порядок, против несправедливости.

Сегодняшняя система, базирующаяся в развитых государствах на модели «общества благосостояния» («общества двух третей»), включающей значительные перераспределительные процессы, пожалуй, в большей степени отвечает критериям социальной справедливости. Она воспринимается большинством жителей развитых стран (этими самыми «двумя третями») именно как справедливое общество. Но этого нельзя сказать о большинстве населения стран всемирного рыночного хозяйства, и прежде всего о тех 80%, кто живет в странах, все более отстающих от развитых государств, где сосредоточено всего лишь 20% населения Земли.

Наконец, нельзя не упомянуть и о том, что в обществе так называемого «реального социализма» узкая прослойка «номенклатуры» (т.е. устойчиво воспроизводимой специфической социальной страты — бюрократии) присваивала относительно большую (по сравнению со средним уровнем) часть общественного богатства. Лишь в последнее

десятилетие существования этой структуры, незадолго до «перестройки», понимание того, что привилегии бюрократии социально несправедливы (не говоря уже о том, что вся система «реального социализма» в целом является социально несправедливой), стало постепенно нарастать в обществе и явилось одним из важнейших условий слома господства бюрократической системы.

В результате в науке и обыденном сознании к настоящему времени сложились *три основных исторически определенных критерия социальной справедливости*: уравнительный (добуржуазный), рыночный (объявляющий справедливым распределение доходов по факторам производства) и социалистический (в соответствии с которым справедливо лишь распределение по труду при наличии определенных равных социальных гарантий для всех членов общества).

Итак, *исторически специфическое определение социальной справедливости* – это соответствие системы экономических отношений (прежде всего отношений распределения) тому «стандарту» потребностей, интересов, которые объективно доминируют в конкретном обществе и на данном этапе развития воспринимаются большинством его членов как справедливые, как адекватные экономическим устоям общества.

Кроме исторически специфического определения социальной справедливости как особого для каждого конкретного общества на конкретном этапе развития существует еще и *общеисторическая дефиниция социальной справедливости* как такой системы социально-экономических отношений, и прежде всего распределения, которая соответствует, если угодно, «сверхзадаче» развития человечества – созданию условий для максимального использования творческого (креативного), инновационного потенциала человека, – о которой мы постоянно говорим на страницах этого учебного пособия.

Подобного рода «сверхзадача» не является случайной. Фактически она во многом пронизывает и предшествующую историю человечества, где лозунги уравнительности (во многом связанные с лозунгами социальной справедливости) были обусловлены не только задачей перераспределения несправедливо концентрирующегося в руках немногих общественного богатства, создаваемого трудом большинства, но и задачей создания реальных возможностей каждому проявить свои человеческие качества, стать человеком, личностью.

Зададимся теперь вопросом: почему же все-таки так необходима и объективно обусловлена борьба человечества за социальную справедливость и, в частности, *почему требование социальной справедливости является одной из важнейших установок трансформационной экономики?*

Мы бы начали ответ прежде всего с неэкономических соображений. На протяжении всего курса мы многократно «отмахивались» от соображений нравственности, соображений социально-гуманитарного свойства. Однако эти соображения не могут быть отброшены в целом, и сейчас настало самое время для того, чтобы задать вопрос: какую роль они могут играть в экономической жизни? Отвечая на этот вопрос, подчеркнем, что справедливость – это такая экономическая категория, которая максимально близка к нравственным критериям общества. Критерий социальной справедливости и критерий *нравственности экономической системы* – это во многом совпадающие, пересекающиеся в своей сущности общественные понятия. Если же мы собираемся создавать экономическую систему, безнравственную по своей сути, то такая система будет, во-первых, экономически неустойчивой и, во-вторых, экономически неэффективной.

Ее неустойчивость будет обусловлена тем, что регулирование социально-экономической жизни лишь на основе волевых, юридических норм, без нравственного «стандарта» поведения человека, ориентированного на воспроизводство этой экономической системы, – такое общественное устройство делает необходимым либо чрезмерный аппарат насилия (как это происходило во всяких тоталитарных системах, безнравственных в своей основе, или в системах, основанных на чрезмерной степени эксплуатации в рамках рыночной модели, столь же очевидно безнравственных), либо эта система придет в состояние самораспада. Последнее, т.е. отсутствие мощной системы насилия при наличии тенденций к самораспаду экономики, является типичной чертой современной хозяйственной системы (здесь мы имеем в виду экономику России и многих других пост-«социалистических» государств начала 90-х годов, где безнравственность социально-экономической системы, реализующей модель «номенклатурного капитализма», явилась одним из слагаемых общего распада хозяйственной жизни).

Задача достижения экономической эффективности безнравственной экономики также не может быть реализована, поскольку отсутствие нравственных установок существенно снижает общую мотивацию труда, а самораспад общества – это важнейший барьер на пути экономического развития, экономического роста.

Однако внеэкономические, нравственные соображения – это всего лишь одно из слагаемых проблемы объективной обусловленности движения к социальной справедливости. Не менее, а может быть и более, существенны для исследователя-экономиста соображения собственно экономического характера. Поэтому мы постараемся доказать, что *социально справедливая экономическая система максимально эффективна* и в чисто утилитарном отношении. Для доказательства этого тезиса нам придется обратиться к анализу так называемого противоречия социальной справедливости и экономической эффективности.

21.3. Противоречие экономической эффективности и социальной справедливости

Противоречие экономической эффективности и социальной справедливости – это современная превращенная форма общеэкономического противоречия между производством и потреблением, о котором мы уже упоминали в начале главы. Напомним, что соотношение производства и потребления (в рамках фиксированного периода времени) – это соотношение по принципу «больше-меньше»: чем больше мы тратим на производство, тем меньше остается для потребления, и наоборот. Точно так же мы можем зафиксировать и проблему воспроизводства: чем больше идет на накопление, на инвестиции, тем меньше остается для развития потребительского сектора в будущем. Соответственно чем больше мы тратим на потребление, тем меньше мы можем инвестировать. Наконец, это противоречие может приобрести вид противоречия между необходимым и свободным временем: чем больше одно, тем меньше другое, а также теми трудом и продуктом, которые используются для утилитарного потребления, и теми, которые используются для развития социально-культурной сферы – сферы, в которой осуществляется свободный прогресс человеческой личности, обучение, наука и культура.

Все эти противоречия включают в себя не только взаимоотрицание, но и единство двух сторон при условии осуществления социальной ориентации экономики, ибо производство и инвестиции – это не более чем вложения, которые мы осуществляем сегодня для того, чтобы завтра получить рост социального результата. И, наоборот, вложения в потребительскую сферу – это вложения в развитие человека, а человек – главный экономический ресурс, главный источник экономического роста (тех же инвестиций, того же производства) на следующем этапе воспроизводственного цикла.

Соответственно и противоречия между свободным и необходимым (рабочим) временем разрешаются по тому же принципу, т.е. превращением рабочего времени во время творческой деятельности – время, обеспечивающее свободное развитие человека; а свободное время, превращаемое во время развития личности, а не во время «ничегонеделания», становится не чем иным, как временем созидания главной производительной силы всякого общества – человека, работника.

Но оставим в стороне эти абстрактные рассуждения. *Противоречие социальной справедливости и экономической эффективности* не выдуманно, оно является реальностью, хотя и превращенно отражающей сущность современного переходного общества. В чем заключается реальность и в то же время превращенность формы этого противоречия? Рассмотрим, как обычно формулируется это противоречие, а затем ответим на эти вопросы.

Традиционно в экономической теории, анализирующей это противоречие (это, как правило, школы, так или иначе связанные с экономиксом), рыночное саморегулирование рассматривается как максимально эффективная хозяйственная система. Соответственно экономическая эффективность (с точки зрения такого рода теоретиков) достигается только в рамках свободно развивающейся рыночной системы, либо, в лучшем случае, рыночной системы с некоторым минимальным вмешательством государственных и иных регулирующих органов. Естественно, такая система является антагонистической по отношению к системе перераспределения, выравнивания доходов.

Социальная же справедливость в рамках рассматриваемого нами подхода фактически фиксируется всего лишь как механизм перераспределения с целью предотвращения чрезмерной дифференциации доходов, социального положения граждан в условиях свободно раз-

вивающегося рынка. Несложно сделать вывод, что такого рода перераспределение должно снижать (и действительно снижает) те стимулы, которые создает рынок, а именно стимулы, связанные, с одной стороны, с возможностью быстрого обогащения, с другой – с опасностью разорения и безработицы.

Отсюда отрицательное соотношение этих двух полюсов противоречия: социальной справедливости, понимаемой как уравнивательные тенденции, и экономической эффективности, понимаемой как максимизация извлечения прибыли при сбалансированности спроса и предложения, при отсутствии инфляции и полной занятости в рамках рыночного хозяйства.

Мы думаем, нет смысла доказывать, что и социальная справедливость, и экономическая эффективность при таком подходе оказываются крайне «обужены», ибо фактически эти понятия трактуются в превращенном виде, выхолащивающем их реальный смысл: экономической эффективности как меры приближения экономики к задаче свободного развития человека и социальной справедливости как той системы отношений (в частности, распределения), которая в наибольшей степени обеспечивает возможность реализации творческого, инновационного и трудового потенциала человека.

Тем не менее это противоречие реально, поскольку большая часть экономики сегодня является рыночной, а в ней экономическая эффективность объективно сводится к тому узкому смыслу, на который мы указали выше. Социальная же справедливость если и реализуется, то главным образом благодаря перераспределительным механизмам, используемым государством и рядом общественных организаций посредством вычетов из доходов одних групп населения (капиталистов, присваивающих, с точки зрения марксизма, неоплаченный труд рабочих) и добавок к доходам других. Последнее и есть не что иное, как внутренний барьер, ограничение на пути развития рыночной буржуазной экономики.

В то же время с точки зрения марксистской экономической теории несправедливым является как раз эксплуатация наемного работника собственником капитала (буржуа); преодоление же этой эксплуатации и достижение социальной эффективности возможно лишь при переходе к новой экономической системе, более эффективной и более справедливой, чем капитализм.

Отсюда следует характеристика противоречия социальной справедливости и экономической эффективности как реальной, но превращенной («прячущей», камуфлирующей действительное содержание) формы общеисторического противоречия производства и потребления.

Теперь мы можем поставить вопрос: *всегда ли экономическая эффективность и социальная справедливость антагонистичны?*

Даже опыт рыночных экономик, «продвинутых» в социальном отношении (связанных с самоотрицанием многих институтов рынка), прежде всего опыт обществ, ориентированных на социал-демократическую модель экономики или модель «социального рыночного хозяйства», показывает, что без определенной меры социальной справедливости эти системы развиваться не могут. Когда мы аргументировали объективную необходимость развития модели общества благосостояния, как продукта противоречий буржуазной экономики XX в., а не как некоторого идеального пожелания истэблишмента этих стран, мы старались доказать, что определенная мера перераспределения, выравнивания доходов, создания социальных гарантий и равных стартовых условий является абсолютно необходимым условием экономического развития современной технологической системы, базирующейся на все большем использовании квалифицированного и творческого труда.

Наличие альтернативных тенденций в конце 80-х годов XX в. (некий ренессанс либеральных и иных теорий, требующих минимизации вмешательства государства), а также кризис социал-демократической доктрины не отрицают только что упомянутый тезис. Монетаристские идеологические установки лидеров тех или иных буржуазных государств мало изменили реальные механизмы отношений распределения в этих странах и достаточно быстро смягчились. Даже в США «рейганомика» оказалась вытеснена «клинтономикой». В любом случае, однако, определенное чередование либеральных и социал-демократических доктрин незначительно изменяет механизмы социального регулирования экономической жизни.

Отношения перераспределения – это объективная закономерность внутренне противоречивой экономики развитых стран, где есть действительные достижения социальной справедливости, но без качественного отрицания устоев этой экономической системы (на это, естественно, не идет истэблишмент). Но эти достижения связаны с

временным снижением экономической рыночной эффективности в случае, если развиваются только перераспределительные механизмы, не меняющие сути рыночной буржуазной экономики. Отсюда периодический «откат» назад к рыночной «несправедливости» (или «справедливости», если следовать адептам рынка). Впоследствии, в результате нарастания поляризации и социальных конфликтов, обострения проблем нехватки квалифицированной рабочей силы и т.д., возникает обратная тенденция.

Не можем не упомянуть и о том, что *проблема социальной справедливости* в современном мире всякий раз оказывается жестко *связана с социально-политическими вопросами*. Достаточно часто в качестве классического примера, подтверждающего правомерность противоречия между социальной справедливостью и экономической эффективностью, используется пиночетовская модель социально-экономической жизни Чили 70–80-х годов, построенная на крови, прямом подавлении демократических движений, физическом уничтожении законного правительства Альенде. Западный истеблишмент активно доказывал, что ориентация Пиночета и его сторонников на монетаристские ценности, прежде всего на «свободный рынок», позволила этой системе крайне успешно разрешать как экономические, так и социальные проблемы.

Международная статистика, однако, говорит, что результатом реализации этой модели оказался огромный провал в решении простейших, базисных социальных вопросов, прежде всего таких, как реальная заработная плата и реальные доходы большей части населения. По этим показателям, как мы отмечали выше, чилийская экономика лишь к концу 80-х годов достигла того стандарта, который имелся в начале 70-х (в период правительства Альенде). И этот провал был связан не только с экономической политикой монетаризма, но и с политической системой, базировавшейся на прямом запрете любых форм самоорганизации трудящихся, начиная от профсоюзов и кончая политическими партиями.

Позитивные и негативные примеры, характеризующие зарубежный опыт, однако, не дают готового теоретического ответа на вопрос о ключевом звене, позволяющем *соединить социальную справедливость и экономическую эффективность* так, чтобы первая была условием роста второй в трансформационной экономике. Между тем

принципиально этот ответ найден уже давно: *только дорогой рабочий заставляет экономику переходить от экстенсивного к интенсивному типу развития*, добиваясь прироста производства и улучшения качества за счет достижений НТП, а не снижения (относительного или абсолютного) цены труда.

Принципиально эта связка «работает» следующим образом. Гарантированный минимум заработной платы и система социальной защиты уже и еще нетрудоспособных создают «подпор», не позволяя покупателю рабочей силы или иному предпринимателю снижать «цену труда». Более того, социальные гарантии и наличие сильных организаций трудящихся (профсоюзы, левые политические партии и фракции в парламенте), способных их отстаивать, гарантируют и реализацию тенденции возрастания «цены труда» по мере роста квалификации и инновационного потенциала работников. В условиях таких жестких ограничений «снизу» единственным доступным для предпринимателя способом повышения конкурентоспособности товаров и соблюдения все ужесточающихся экономических, социальных и иных нормативов, задающих «рамки» рынка, становится экономия труда и других ресурсов за счет автоматизации производственного процесса, развития ресурсо- и трудосберегающих технологий и других инноваций. Так в экономике главным средством развития становится НТП.

В трансформационной экономике эта закономерность может реализовываться лишь при условии перехода к тому качеству роста, которое выше было названо «экономикой для человека». Характерная для России модель «номенклатурной капитализации» стимулировала развитие прямо противоположного процесса. Отсутствие стабильных социальных гарантий и установление минимального размера оплаты труда, пенсий и иных доходов на фантастически низком уровне (в 5–7 раз ниже величины официального прожиточного минимума); противодействие созданию сильных организаций трудящихся, способных бороться за повышение заработной платы; монополизация экономики, коррупция, корпоративизм и бюрократизм, препятствующие как развитию конкуренции, так и нормативному регулированию рынка, — все это создало условия, когда относительная цена труда в России сократилась по сравнению с периодом «реального социализма» почти наполовину.

Альтернатива этому курсу связана не только с решением проблемы социальной защиты и повышением «цены труда», но и с формированием иной системы отношений собственности, иной модели координации, макроэкономического регулирования и т.п., со всей той совокупностью мер, которую мы стараемся раскрыть в рамках этого пособия.

Акцент на долженствовании не отменяет, однако, того, что сия модальность суть не благопожелание, а просто переформулировка общей закономерности экономики XXI в., экономики, переходной от индустриального капитализма к постиндустриальному (а по мнению авторов, и посткапиталистическому) обществу: только при условии обеспечения хотя бы минимума социальной справедливости, необходимого для такой трансформационной экономики, в частности, сильной социальной защиты, в обществе возникают абсолютные барьеры на пути экстенсивного развития, создаются стимулы к реализации достижений НТП и «задействования» инновационного потенциала человека.

Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что противоречие социальной справедливости и экономической эффективности реально, но лишь в той мере, в какой, с одной стороны, существует общеэкономическое противоречие производства и потребления, рабочего и свободного времени; с другой – существуют превращенные формы этого противоречия, связанные с наличием рыночной или бюрократической системы хозяйствования. И эти превращенные формы могут преодолеваться, сниматься в трансформационной экономике. Это «снятие» возможно на пути поиска разрешения, но не уничтожения, имманентно присущего всякой, в том числе трансформационной, экономике противоречия между производством и потреблением, рабочим и свободным временем.

Вопрос, однако, стоит более конкретно: как в трансформационной экономике можно превратить систему обеспечения социальной справедливости, прежде всего отношения распределения, в стимул для экономического роста? Иными словами, какая система отношений распределения обеспечивает наибольшие стимулы для предпринимательской деятельности, труда, использования инновационного и творческого потенциала работника? Это и будет фактически механизм разрешения, но не уничтожения противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Ответ на этот вопрос связан с исследованием целого блока новых проблем.

Список вопросов

1. Каковы существующие и существовавшие на протяжении истории системы перераспределения?
2. Каковы критерии и стандарты справедливости перераспределения?
3. Обоснуйте теоретико-методологические модели определения социальной справедливости.
4. Как определяется социальная справедливость на основе соотношения свободного и рабочего времени?
5. Обоснуйте подход школы МГУ к оценке благосостояния в экономике. Насколько он применим в современных условиях?
6. В чем состоит проблематика взаимодействия социальной справедливости и экономической эффективности?
7. Как связана с социальной справедливостью задача использования человеческого потенциала и как она исторически формировалась?
8. Сформулируйте исторические критерии распределения, существовавшие ранее и существующие по сегодняшний день в различных экономических системах.
9. Почему важна оценка справедливости с позиций экономической эффективности?
10. Каковы решения проблем справедливости и эффективности с точки зрения существующих систем? В чем их недостаток?
11. Как на практике в разных странах социальная справедливость влияет на экономику в целом?
12. Приведите примеры особого влияния социально-политических вопросов, в частности проблем распределения, на экономику.
13. Каковы конкретные механизмы воздействия экономической эффективности на социальную справедливость? Как еще можно реализовать их на практике?
14. Отражением каких глубинных противоречий существовавших и существующих экономических систем является противоречие эффективности и справедливости?
15. Что является глобальной предпосылкой для разрешения противоречия справедливости и эффективности в современных условиях переходной и глобальной экономики?

Темы докладов

1. Основные теоретико-методологические модели расчета и обоснования социальной справедливости (равенства).
2. Положения ведущих экономических теорий о роли перераспределения в экономической системе.

3. Исторические критерии, идеалы и объективные тенденции к справедливости, их сменяемость на протяжении развития экономических систем.
4. Роль постиндустриальных тенденций в формулировании новых критериев социальной справедливости.
5. Проблемы нравственности экономической системы с точки зрения ее внутренних критериев.
6. Конкретные формы противоречий справедливости и эффективности и их разрешение.
7. Роль социальной справедливости в экономической системе.
8. Механизм влияния социальной справедливости на повышение эффективности и улучшение благосостояния общества.

ГЛАВА 22

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ КАК УСЛОВИЕ РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ (система стимулов и распределительные отношения)

22.1. Принципы и механизмы распределения в трансформационной экономике

Предмет данной главы – рассмотрение специфической для современной трансформационной экономики системы отношений распределения, обеспечивающей, с одной стороны, социальную защиту, с другой (и это, пожалуй, главное) – стимулы к труду, к предпринимательской деятельности и использованию инновационного потенциала работника.

Начнем наши рассуждения с системы распределения. Достаточно понятно, что в трансформационной экономике в ее основе могут ле-

жать два принципиально различных, но кое в чем сходных механизма распределения. Один из них основан на рыночных методах, второй – на механизме распределения по труду. Мы думаем, что читателям более известен рыночный механизм (ибо они знакомы с курсом экономикса), чем модель распределения по труду. Последнее выглядит всего лишь старой догматической вывеской, скрывавшей уравниловку и социальную несправедливость в «социалистическом» обществе.

Между тем оба механизма не так просты. И система распределения в рыночной экономике – это не только то, что описано в учебнике экономикса, и распределение по труду – это совсем не то, о чем можно было бы догадаться, исходя из публицистических заметок последнего времени.

Давайте посмотрим, как «работают» эти системы, тем более что реальная трансформационная экономика потому и переходна, что включает оба механизма, да еще и в деформированном (вследствие сохранения бюрократического наследия и пережитков добуржуазных отношений) виде. Во всяком случае, она их включает, с одной стороны, в той мере, в какой мы еще не до конца ушли от элементов социализма, существовавших, пусть в мутантной, но реальной форме в прошлом, хотя и идем к рынку; с другой – в той мере, в какой рыночная экономика движется по пути к социально ориентированной трансформационной экономике, к «экономике для человека». Впрочем, мы не исключаем, что движение по пути «номенклатурного капитализма» полностью вытеснит механизмы распределения по труду в ближайшем будущем, что, однако, не «отменит» процессов становления элементов социалистической модели распределения. Последнее остается устойчивым трендом экономики на рубеже XX–XXI вв., тем более что многие из компонент этого механизма используются сегодня и в развитых буржуазных странах. Так что «воспоминания о будущем» – это удел всего нашего курса, в частности и проблемы распределения по труду. Но обо всем по порядку.

Хорошо известна достаточно простая теоретическая модель, объясняющая получение дохода различными лицами, – их приносит каждый из факторов производства: труд – заработную плату, капитал – прибыль, земля – ренту. В последнее время к ним часто добавляют предпринимательские способности, которые также обеспечивают соответствующий доход.

Эта модель неплохо объясняет фактическое положение дел, за исключением одного «нюанса»: почему в такой экономике, базирующейся, якобы, на социальной справедливости, возможности накопления и получения существенно более высокой по сравнению с доходом работника доли общественного богатства связаны с капиталом и с собственностью на капитал? Почему именно собственность на капитал (а не применение капитала в трудовом процессе) дает возможность присваивать весь доход от функционирования этого капитала и почему эта собственность на капитал должна быть сконцентрирована в руках небольшой части членов общества?

Справедливость постановки этих вопросов подтверждается в большинстве развитых стран активной проводимой политикой диффузии собственности, теми или иными попытками перераспределить собственность на капитал и доходы среди относительно широких масс населения. Именно так там пытаются «снять» названные выше противоречия, что, однако, реализуется далеко не в полной мере, поскольку реальная экономическая власть и реальный контроль над распределением собственности на капитал по-прежнему сосредоточены в руках относительно узкого круга лиц, принадлежащих к истеблишменту той или другой страны или мирового сообщества в целом.

В то же время диффузия собственности и наличие определенных отношений перераспределения, в частности, относительно высоких налогов для высокодоходных групп населения, социальная поддержка для низкодоходных групп населения – все это снимает ту остроту социальных конфликтов, которая была характерна для классической буржуазной экономики XIX – начала XX вв., перенося эти конфликты на мировое хозяйство в целом.

Существует и вторая модель объяснения источника доходов, имеющая в своей основе марксистскую традицию: весь создаваемый общественный продукт рассматривается как результат деятельности наемного работника, создающего всю новую стоимость, которая не случайно в любой экономической статистике называется вновь созданной стоимостью, или добавленной стоимостью. Соответственно и доход мог и должен был бы принадлежать тому, кто создает эту стоимость, но при условии, что и средства производства оказались бы в руках того, кто осуществляет трудовую деятельность.

Однако поскольку современная рыночная экономика является капиталистической и, как правило, основана на отчуждении работника от собственности на средства производства, постольку часть вновь созданной стоимости присваивается собственником средств производства и отчуждается от наемного работника. Эта часть – прибыль, или в марксистской теории – прибавочная стоимость, является источником накопления и личного дохода класса собственников средств производства. Прибавочная стоимость затем может частично перераспределяться в пользу наемных работников в случае, если этим наемным работникам удастся организовать сильный профсоюз, обеспечить в органах государственной власти широкое представительство интересов трудящихся (скажем, социал-демократическую модель), т.е. если удастся добиться существенных уступок от тех, кто является хозяевами этой экономической системы, – от собственников средств производства.

Но как бы мы ни характеризовали источник получаемых доходов, рыночная система – это система, в которой работник получает только заработную плату, в среднем равную стоимости рабочей силы. Здесь мы абстрагируемся на время от широкой диффузии собственности, так как лицо, обладающее средствами производства, присваивает и эквивалент стоимости этих средств производства (капитала), и прибыль. Рыночная система – это система, в которой действуют отношения конкуренции, а величина дохода в условиях конкуренции определяется не только той рабочей силой, которой обладает наемный работник, или тем капиталом, которым обладает собственник средств производства, но и тем, как сложится соотношение спроса и предложения на рынке. В этих условиях кто-то получит относительно больше, кто-то относительно меньше стоимости, поскольку под влиянием спроса и предложения цена будет постоянно отклоняться от этой стоимости.

Более того, возможность получить больше по сравнению с этими общественно нормальными затратами труда или потерять что-то по сравнению с ними является важнейшим стимулом предприимчивости, того, что называется «умением вертеться» в рыночной экономике. Если бы всякий субъект рынка, продавец и покупатель, каждый раз в любой сделке получал точный эквивалент своих трудозатрат, никакого стимула в этой системе не было бы. Однако как опасность

разорения, так и возможность обогащения сверх средних доходов как раз и служит мощным стимулом предприимчивости. С этим связана и постоянная *дифференциация агентов рынка*, как один из законов развития рыночной экономики.

В той мере, в какой в трансформационной экономике происходит становление рынка и возникает капиталистическая форма отчуждения работника от средств производства, для нее становятся характерными и названные выше механизмы распределения, находящиеся, по сравнению с «нормальной» рыночной экономикой, под значительным влиянием *корпоративно-номенклатурных отношений*. Пожалуй, даже в большей степени, чем в развитых странах, жесткость законов рыночного распределения и в особенности дифференциации ощущает на себе население стран, уходящих от модели «реального социализма», ибо в нашей экономике жесткий и все усиливающийся разрыв доходов работников и собственников, дифференциация населения стали постоянным законом жизни.

Модель *распределения по труду* была представлена на практике прежде всего в *превращенных формах уравниловки, государственно-бюрократического патернализма и социальной несправедливости*, связанной с наличием закрытых распределителей, дефицита, привилегий и льгот бюрократического аппарата. Однако имманентные ростки распределения по труду пробивали себе дорогу, несмотря на доминирование превратных, мутантных форм. По своей сути эти системы являются не чем иным, как моделью нормативного распределения, основанной на том, что каждый работник получает эквивалент своих трудозатрат (за вычетом той доли, которая необходима для накопления, поддержания уже и еще нетрудоспособных, развития социальной сферы и иных целей общественного или коллективного саморазвития) в *нормативной форме*, заранее учитывающей величину и качество труда, его результативность.

Каким образом может быть «устроено» это нормативное распределение? Ответ на этот вопрос фактически уже был дан выше, когда мы характеризовали суть нормативных механизмов планирования и регулирования экономической жизни. Примером этого может быть большая часть моделей оплаты труда в рамках крупных корпораций (а это, напомним, хозяйственные системы, в ряде случаев превышающие масштабы экономики таких стран, как Нидерланды, Бельгия),

где система распределения строится во многом по нормативному принципу, когда заранее учитываются в нормо-часах или в других показателях количественные затраты труда работников, определяются в виде стандартов, технологических норм качественные требования к результату труда и создается система мотивации и стимулирования более высоких качественных и количественных результатов труда по сравнению с нормативным уровнем.

Другое дело, что в большинстве развитых стран эти механизмы работают в целом в рамках рыночной системы хозяйствования. Более того, в современной экономике эта система тоже не может работать изолированно от рынка, ибо нормативный механизм распределения может быть лишь одним из механизмов наряду с рыночным. Что касается *реалий отечественной экономики*, то система отношений распределения в ней предстает как неорганическое противоречие, с одной стороны, традиционных уравниловки и бюрократических подачек, осуществляемых государством, региональным чиновничеством, руководителями той или иной частной или псевдогосударственной корпорации, и, с другой – доходов от процессов накопления капитала, замешанных частью на законах становящегося рынка и эксплуатации, частью на насилии – как новоявленном, так и унаследованном от прежней системы.

В ходе трансформационных процессов в России вырос удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в общем объеме доходов населения. Если в 1990 г. они составляли всего 3,7% всех доходов, то в 2000 г. – 15,2% (в 2002 г. – 12,1%). Вырос также удельный вес доходов от собственности – с 2,5 до 6,8 (в 2002 г. – 4,9%). Одновременно снизился удельный вес оплаты труда – с 76,4 до 62,9% (в 2002 г. – 66,2%)¹. При этом следует учесть, что в *трансформационной экономике России часть предпринимательского дохода и часть дохода от собственности, а также инсайдерская рента камуфлируются под зарплату и/или выплачиваются «черным налом».*

Постепенно переходная система распределения эволюционирует к большей стабильности и облачается в форму буржуазной системы распределения, содержательно развиваясь на основе не столько стимулирования труда и предприимчивости в условиях конкуренции,

¹ Россия в цифрах. 2003. – М., 2003. – С. 102–103.

сколько корпоративного соперничества и монополистической конкуренции на макроуровне в сочетании с уравниловкой и распределением по должности в отношениях распределения внутри фирмы.

Каким же образом могут быть преодолены эти кризисные явления и создана система отношений распределения, *соединяющая конкурентные начала с распределением по труду*?

Эта система должна предполагать, *во-первых*, наличие некоторых *нормативов*, минимальных стандартов, гарантирующих определенный доход для лиц наемного труда, а также для занятых на государственных или коллективных предприятиях при условии выполнения некоторого уровня квалификационных требований. Иными словами, может и должна существовать система норм, обеспечивающая *минимальные доходы* для лиц определенного уровня квалификации при условии, что они нормально работают в течение 8-часового рабочего дня на предприятии, выполняют технологические требования, которые соответствуют полученному ими разряду, квалификации. Этот минимальный уровень дохода может быть единым для различных категорий наемных рабочих, занятых как в индустрии, так и в других секторах экономики. Более того, он может существовать и как определенный гарантированный минимальный набор окладов для работников социально-культурной сферы и других отраслей экономики, где трудно непосредственно нормативно определить качество произведенной продукции, где, иными словами, сдельная форма заработной платы трудно реализуема.

Если мы говорим о социально ориентированной смешанной трансформационной экономике, то эта нормативная система распределения должна быть лишь одним из механизмов, который, *во-вторых*, может и должен дополняться *системой материального стимулирования, основанной на рыночных принципах*, включающих конкуренцию предприятий в условиях социально ограниченного и регулируемого рынка.

Такого рода рыночные доходы, получаемые в результате предпринимательской деятельности, т.е. в результате реализации предпринимательского потенциала, станут механизмом, добавляющим (или не добавляющим) что-то к этим минимальным ставкам в зависимости от результатов деятельности того или иного хозяйственного звена на рынке. Их могут получать как собственники предприятия, так и его

работники (если это не одни и те же лица), участвующие в прибылях предприятия.

Эта трансформационная система отношений распределения включает не только механизмы, связанные с оплатой труда, но и, *в-третьих*, механизмы, связанные с получением *доходов от собственности и от предпринимательской деятельности*.

В то же время в условиях экономики, ориентированной на человека, целесообразно создание экономических механизмов вытеснения рантье-ских доходов, а вместе с тем и класса рантье, паразитирующего на экспансии спекулятивного капитала, что наиболее типично для современной трансформационной экономики (не следует путать рантье-ские доходы частного собственника и попытки сохранения минимальных накоплений населения, необходимых для приобретения технически сложных потребительских товаров, от инфляции путем их вложений в банки или иные финансовые институты).

Иными словами, частнопредпринимательская деятельность, связанная с инвестициями в производство, в экономическое развитие, должна поощряться, как и любая другая инновационная деятельность, а получение рантье-ских доходов от собственности должно тормозиться, равно как и любые другие формы социального паразитизма.

Наконец, *необходимы жесткие ограничения на доходы чисто рантье-ского характера, связанные с бюрократическими привилегиями*, близостью к госсобственности и другим формам использования привилегированного бюрократического положения в рамках государственных и других иерархических структур (скажем, частных или акционерных корпораций или других крупных корпоративных организаций).

Важнейшей проблемой для трансформационной экономики в области распределительных отношений является проблема *общественного контроля над системой распределения*. Речь идет не о предоставлении государственным органам права залезать в карман каждого гражданина. Напротив, речь идет о том, что каждый гражданин имеет право получения любых законно разрешенных доходов при условии их фиксации на едином именном счете в том или ином банке и оплаты всех необходимых трат (покупок) с этого счета путем перечисления или снятия денег для наличных расчетов. В перспективе целесообразно развитие чековой системы, «электронных» денег или других современных форм, широко развитых на Западе.

Общественный контроль и регулирование распределения, в частности фиксация всех видов доходов на именных счетах, позволит достаточно легко осуществлять политику эффективного налогообложения, бороться с коррупцией, взяточничеством чиновников, будет способствовать сокращению спекуляции, поможет решить и многие другие проблемы, являющиеся бичом современной трансформационной экономики. Такого рода меры ориентированы не столько на достижение социальной справедливости, сколько на решение задачи роста эффективности трансформационной экономики, ибо перечисленные выше шаги позволят снизить как прямые потери ресурсов, так и их «оттягивание» от производственных и социальных инвестиций и втягивание в сферу посреднических операций, приносящих огромные спекулятивные и рантье́рские доходы, но снижающих эффективность экономики.

Система отношений распределения – это, однако, не только система оплаты по труду и регулирования доходов, но и еще система социальной защиты, обеспечивающей гарантии равных стартовых возможностей и устойчивость положения человека, – то, о чем уже говорилось выше. Это и система стимулов к труду, которая включает в себя не только оплату по труду или рыночные механизмы стимулирования, но и предполагает гораздо более сложную систему отношений, позволяющих «задействовать» механизмы обеспечения социальной справедливости для роста экономической эффективности, стимулирования производительного интенсивного труда и применения предпринимательских способностей большинства членов общества для реализации экономических, социальных, гуманитарных целей.

22.2. Система стимулирования в трансформационной экономике: реалии и идеалы

Фактически мы уже приступили к характеристике системы стимулирования, соединяющей нормативные принципы распределения и рыночные механизмы стимулирования, а также включающей общественный контроль над получением и использованием доходов. Од-

нако этого мало для «приведения в систему» тех стимулов, которые могут и должны быть реализованы в трансформационной экономике; анализ такой системы – вопрос данного параграфа нашего пособия. Какова же *система современных стимулов к труду*?

Прежде всего это *материальное денежное стимулирование труда*. Здесь важнейшей задачей является не просто выплата некоторого денежного вознаграждения, а обеспечение прямой и хорошо воспринимаемой работником связи между мерой его труда и мерой получаемого им денежного дохода.

Такого рода прямая связь между качеством и количеством труда, с одной стороны, и объемом денежного дохода – с другой, должна быть обеспечена как на уровне отдельного работника, так и для коллектива работников. Такими коллективами могут быть и являются (независимо от форм собственности) бригады, цеха, предприятия. Определенного рода поощрение за коллективные результаты трудовой деятельности – это правило не только для бывшей «социалистической» экономики, где такое поощрение чаще всего было бюрократически организовано и тяготело к уравниловке, но и для экономики развитых стран.

Для трансформационной экономики эта принципиально важная, хотя и предельно простая связка также должна быть в полной мере реализована. Тем более это важно подчеркивать сегодня, когда даже прежняя, тяготеющая к уравниловке система стимулирования, основанная на определенной дифференциации доходов (разрыв в оплате труда неквалифицированного и высококвалифицированного работников фактически составлял: 1 : 5, а то и 1 : 10), оказалась разрушенной. Ныне господствуют *обломки этой старой системы и рыночные механизмы, деформированные кризисной дифференциацией доходов между различными регионами, отраслями и предприятиями, инфляцией, бессистемными разовыми подачами властей и т.п.* Все это приводит к нарушению слабой зависимости доходов работников от реальных трудовых усилий и уровня квалификации.

Существует система материальных, так называемых «*социальных*» стимулов, позволяющих существенно стимулировать труд как наемного работника, так и работника коллективных и самоуправляющихся предприятий. К таким неденежным стимулам относятся: создание достойных условий труда; мотивация труда переходом к более инте-

ресному, творческому, содержательному трудовому процессу; стимулирование свободным временем; улучшение отношений в коллективе.

В качестве одного из примеров мы хотели бы упомянуть об очень любопытном опыте, появившемся в последние годы существования Восточной Германии, где широко использовалась система поощрения творческого квалифицированного труда в рамках бригады по очень простому принципу. Известно, что на любом производстве происходит постепенное сокращение числа занятых по мере роста производительности труда. Традиционно высвобождаются те работники, которые наименее качественно, наименее эффективно работают. В условиях германского эксперимента было принято другое решение: в бригаде сокращались... наиболее квалифицированные, наиболее творческие работники, но сокращались весьма своеобразным способом. Бригаде ставилось условие: ваши лидеры, т.е. те, кто умеет работать лучше всех, смогут перейти через год, может быть, даже раньше, на более интересную, творческую работу (как правило, в экспериментальное производство в рамках научно-производственного комплекса), но при одном условии: что бригада без них, в сокращенном составе, сумеет работать столь же качественно и столь же эффективно, как прежде. Перед лидерами, перед теми, кто работал наиболее квалифицированно, стояла очень интересная задача: научить своих товарищей по коллективу работать в меньшем составе, но с такой же или, может быть, даже большей эффективностью. В этом случае они получали возможность уйти от монотонного труда на конвейере (или в условиях другого индустриального производства) и заняться интересной, поисковой, творческой деятельностью в рамках экспериментального производства с получением такого же или даже более высокого дохода.

Сказанное – не более чем простейший пример того, как рождаются новые отношения в коллективе – отношения партнерства, как возникают стимулы к повышению производительности труда, как могут интегрироваться различные материальные неденежные стимулы, создавая новую мотивацию роста производительности труда и эффективности производства.

Материальные неденежные стимулы могут особенно широко использоваться в трансформационной экономике, где объективно узки возможности денежного стимулирования и глубоки традиции соци-

ального равенства и коллективизма, развивавшиеся в мутантных, но реальных формах.

Наконец, весьма существенную роль в современной экономике играют стимулы, которые традиционно назывались «моральными». В действительности же они ориентированы на мотивацию человека как личности, а не только механизма, призванного выполнять производственные функции.

Возможности воздействия на человека через его личностные, психологические качества играют весьма значительную роль в экономике. Модели такого стимулирования разработаны как теорией «научной организации труда» (мы имеем в виду опыт «реального социализма»), так и теоретиками трудовых отношений в западных корпорациях (прежде всего мы имеем в виду «доктрину человеческих отношений»).

Эти стимулы могут быть самыми разнообразными; «моральные» стимулы – это сложная система методов демократического воздействия на человека как личность с целью повышения эффективности и инициативности его трудовой деятельности. Чем в большей степени труд человека превращается в собственно творческую деятельность, тем больше возрастает роль «моральных» стимулов.

Завершая характеристику этих трех основных компонентов стимулирования труда, хотелось бы подчеркнуть, что они должны составлять единую *систему мотивации труда, применяемую по отношению и к отдельной конкретной личности, и к коллективу*. Более того, необходимо соответствие между системой стимулирования труда и мотивационными установками совокупного и отдельного работника в рамках того или иного коллектива.

Коротко поясним эту мысль. Разные коллективы, разные люди имеют разную систему мотивов, которые позволяют задействовать их опять-таки различные способности. Для одного наиболее значимым оказывается денежный стимул, для другого – наличие свободного времени или возможности перейти на более творческую работу, для третьего – простая похвала. Создание такого «мотивационного портрета» коллектива и каждого работника – важнейшая задача, если мы хотим, чтобы система стимулов работала не вообще (стимулирование работника, человека «вообще» работает очень плохо), а была нацелена на максимальное использование потенциала как определенной группы работников, так и каждого из них в отдельности.

Кроме того, хотелось бы подчеркнуть, что система стимулирования труда «работает» не только на микроуровне, на уровне отдельного работника и трудового коллектива, но и на уровне *всего общества в целом*. Достаточно понятно, сколь сложно создать систему стимулирования труда в условиях высокой инфляции, развала хозяйственной системы, огромных диспропорций в доходах и ценах между регионами, отраслями, в доходах работников в различных секторах экономики: частном, государственном, коллективном и т.д.

В этих условиях проблема стимулирования труда может решаться только на основе создания *единых и универсальных* принципов для разных сфер экономической жизни. Единых и универсальных – это значит *не одинаковых*, а работающих по единым правилам, когда для всех сфер экономики (как уже говорилось) существуют единые минимальные нормативы оплаты труда, когда в рамках государственного сектора действуют единые правила стимулирования, поощрения, участия в доходах, когда не только для всех отраслей экономики, но и для предприятий всех форм собственности действует единая система налогообложения, когда цены в большинстве магазинов на территории страны примерно едины, ибо существует косвенное, но действенное общественное регулирование этих цен, когда действуют многие другие механизмы, о которых мы уже говорили, рассуждая о демократическом регулировании рынка.

Продолжая размышления о системе стимулов, которые существуют в трансформационной экономике, нам хотелось бы подчеркнуть необходимость создания и *стимулов предпринимательской деятельности*. Они составляют одно из важнейших слагаемых стимулирования эффективности в смешанной экономике, без них невозможно создание таких систем распределения и стимулирования, которые были бы нацелены на рост экономической эффективности.

Рассуждая об этих стимулах, во-первых, следует отметить необходимость снятия бюрократических ограничений при наличии четкого нормативного государственного и общественного регулирования предпринимательской деятельности. Наличие реальных равных возможностей для осуществления предпринимательской деятельности и стабильных нормативных «правил» деятельности предпринимательских структур в условиях смешанной экономики является объективно необходимым и не так уж трудно реализуемым условием, без которого невозможно создать стимулы предпринимательства.

Во-вторых, нужно обеспечить возможности создания самоуправляемых ассоциаций предпринимателей с целью защиты ими своих интересов, с одной стороны, и согласованного регулирования их деятельности государством – с другой.

В-третьих, проблема стимулирования предпринимательства включает в себя соединение точечной поддержки отдельных сфер экономической жизни (в рамках реализации социальных программ, программ структурной перестройки экономики, решения экологических, гуманитарных проблем) с наличием сильного антимонопольного регулирования, призванного преодолеть фактическое неравенство различных предпринимательских структур. Это должно происходить в зависимости от того, каким потенциалом развития экономики, повышения эффективности, решения как частных, так и общественных задач обладает та или иная предпринимательская структура, а не от того, насколько близко она оказалась либо к частным монополистическим объединениям, либо к государственным структурам, монополизировавшим те или иные функции экономической жизни.

Наконец, в-четвертых, важнейшей задачей стимулирования предпринимательской деятельности является поддержка наиболее важных сфер предпринимательской активности не только по принципу точечного регулирования отдельных сфер экономики, но и по принципу приоритетности определенных секторов экономики или определенных форм их организации.

Завершая характеристику системы стимулирования трансформационной экономики, подчеркнем, что различные слагаемые должны быть по возможности постепенно соединены в единую *программу*, нацеленную на создание стимулов для решения той важнейшей стратегической проблемы, которую собственно и призвана реализовывать экономика, т.е. формирования «экономики для человека». Целостная система стимулирования – это не бюрократическая иерархическая структура, проникающая во все сферы жизни общества, а прямо противоположный, демократический механизм косвенной поддержки и прямого поощрения разных форм стимулирования труда, предпринимательской активности, социальной защиты, реализующих единую задачу, в которой социальная справедливость оказывается стимулом экономического роста.

Предложенные выше модальности являются не просто благопожеланиями, они фактически интегрируют тот позитивный опыт, которым обладала как наша собственная экономика (хотя и в «мутантных», превращенных формах), так и экономика развитых стран. Другое дело, что возможность реализации этих модальностей связана во многом с тем, по какому пути пойдет развитие нашей трансформационной экономики, т.е. будет ли реализована модель «экономики для человека» или же победит модель «номенклатурного капитализма» в той или иной ее разновидности.

Наличие последнего варианта как одного из наиболее вероятных заставляет еще раз подчеркнуть, что все сказанное выше может во многом остаться всего лишь некоторой стратегической установкой в случае, если не произойдет перелома в рамках современной трансформационной экономики, находящейся в глобальном социально-экономическом кризисе, оставляющем пока еще возможности для выбора того или иного сценария его преодоления.

В заключение подчеркнем, что решение задачи социальной ориентации трансформационной экономики не только необходимо, но и возможно. Кроме того, отметим, что ориентация экономики на развитие человека – это не некоторый раз и навсегда заданный результат, это не некое состояние, которое надо достигнуть и на этом остановиться.

Выдвижение этого идеала в качестве целевой установки, критерия оптимальности, к которому мы должны приближаться, – это действительно необходимый компонент развития «экономики для человека». Но в целом *социализация экономики – это именно процесс*, постоянное движение, которое всегда будет требовать новых и новых шагов для своей реализации. Здесь действует общее правило, в соответствии с которым чем выше экономический потенциал общества, тем больше возможностей для развития человека, и, наоборот, чем в большей степени экономика ориентирована на развитие человека, тем выше в ней возможности для роста собственно экономической сферы, для роста общественного богатства.

Следовательно, перед вами, как экономистами, стоит задача исследовать эту взаимосвязь в динамике, как процесс воспроизводства, ориентированный на развитие человека, или социально ориентированный процесс воспроизводства в трансформационной экономике.

Как именно он устроен, каковы его внутренние противоречия, каков потенциал этого воспроизводственного процесса? К этому мы обратимся в следующих главах.

Список вопросов

1. Каково содержание двух основных механизмов обеспечения социальной справедливости: распределения по труду и рыночного метода распределения?
2. Выявите и обоснуйте узкие места обоих подходов.
3. Как в реальности отечественной переходной экономики действуют отношения распределения?
4. В чем состоят варианты оптимизации существующей системы?
5. В чем состоит специфическая роль нормативов в переходной экономике?
6. Что должно быть вытеснено или ограничено в системе распределения в переходной экономике?
7. Каковы особенности системы социальной защиты в переходной экономике?
8. Раскройте механизм системы материального стимулирования в переходной экономике.
9. Рассмотрите новые тенденции, которые усиливают роль социальных стимулов, и новые критерии их применения.
10. Чем интересны морально-психологические стимулы?
11. Каковы принципы стимулирования труда в обществе в целом?
12. С чем связана в целом социальная ориентация экономики?

Темы докладов

1. Сравнительный анализ двух механизмов обеспечения социальной справедливости: распределения по труду и по рыночным критериям.
2. Особенности реализации двух моделей социальной справедливости, их достоинства и недостатки.
3. Принципы построения смешанной (сочетающей «рыночный» и «трудовой» подход) системы распределения в переходной экономике.
4. Система материальных и социальных стимулов к труду.
5. Стимулирование предпринимательской активности в переходной экономике.

ГЛАВА 23

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПРИ ПЕРЕХОДЕ РОССИИ К НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

23.1. Социальные обязательства государства и социально-экономические индикаторы

Целью проводимых в странах бывшего СССР и странах ЦВЕ с начала 90-х годов экономических реформ является достижение более высокого уровня жизни населения и большей индивидуальной свободы. Современное российское общество осуществляет переход к новой модели государственного устройства, основой которой является, согласно ст. 7 Конституции Российской Федерации 1993 г., социальное государство. Идея социального государства, как она сформулирована международным сообществом для современного типа рыночного хозяйства, заключается в политическом и правовом упорядочении жизни общества на принципах гуманизма, выполнении комплекса социально-защитных функций, создании условий для развития гражданского общества. По отношению к социальному сектору цели социально-экономической трансформации можно подразделить на пять групп: повышение экономической эффективности социальной политики, поддержание уровня жизни отдельной личности и семьи; преодоление неравенства; усиление социальной интеграции; повышение эффективности административного аппарата, осуществляющего социальные преобразования.

Экономическую эффективность социальной политики следует рассматривать по крайней мере в трех аспектах. Макроэкономическая эффективность означает, что общество тратит на развитие человеческих ресурсов достаточно средств, но не настолько много, чтобы вытеснить другие важнейшие направления экономической деятельности. Важно найти баланс между развитием человеческих ресурсов и другими направлениями капиталовложений. Микроэкономическая

эффективность связана с распределением всего объема имеющихся средств между различными социальными программами: денежными пособиями, медицинским обслуживанием, образованием, подготовкой и переподготовкой кадров, услугами в сфере занятости и т.п. Третий аспект эффективности – воздействие социальных программ на систему стимулов (система социальных выплат и льгот должна финансироваться таким образом, чтобы свести к минимуму негативное воздействие на трудовую активность).

Поддержание уровня жизни включает в себя борьбу с бедностью, социальное страхование и выравнивание доходов. Цель борьбы с бедностью – обеспечить такие условия, при которых ни один гражданин и ни одна семья не оказались бы ниже определенного минимального уровня доходов или потребления. Цель социального страхования – предохранить работающего человека и его семью от падения дохода, вызванного утратой заработка в результате наступления социального риска. Цель выравнивания доходов – обеспечить каждому человеку возможность фактически перераспределять собственный доход по различным периодам жизни.

Задача преодоления неравенства имеет два аспекта. Достижение равенства «по вертикали» связано с перераспределением благ от богатых к бедным. Равенство «по горизонтали» предполагает, что социальная система должна одинаково обходиться с лицами, находящимися в равном положении. Социальная интеграция преследует ряд целей. Выплата денежных пособий, услуги здравоохранения, образования и подготовки кадров должны быть организованы так, чтобы не пострадало достоинство получателя этих благ. Эти меры должны способствовать укреплению общественного согласия.

Различные объединения образуют промежуточную структуру между гражданином и государством и служат основой для развития гражданского общества, которое должно взять на себя часть функций государства. На смену государственному управлению приходит самоуправление. Гражданам должно быть предоставлено пространство для управления социальными процессами в целях реализации личной ответственности за устойчивость своего социального положения и положения своей семьи. В управлении социальным развитием важно достичь равновесия между государством и общественными группами. Создание эффективной системы самоуправляемых ассоциаций

(негосударственных некоммерческих организаций) представляет интерес для всего общества. Проведение социальной политики с привлечением всех структур гражданского общества приведет к повышению эффективности социальной политики, трансформации социальных институтов, в частности института социальной защиты.

Для осуществления действенной и адекватной социальной политики необходимо иметь достоверную информацию об экономическом и социальном положении населения. Важным показателем этого является доход на душу населения. Однако первичный доход на душу населения не дает полного представления об уровне жизни населения, его благосостояния. Российской статистикой уровень жизни населения характеризуется через денежные доходы и расходы населения, динамику реальных доходов, показатели дифференциации доходов, уровень безработицы, потребление продуктов питания, покупательную способность денежных средств. В статистических сборниках Росстата регулярно публикуются данные по рынку труда, состоянию социального сектора и т.д.

Применяемые в мировой практике показатели благосостояния можно разбить на четыре группы:

- индикаторы дохода;
- комбинированные индикаторы, включающие индикаторы дохода и недоходные индикаторы;
- индикаторы социального участия;
- субъективные индикаторы.

Показатели дохода. Для оценки уровня жизни чаще всего используют индикаторы дохода, основанные на существующих данных о доходах и расходах. Измерение благосостояния путем использования показателей расходов на потребление можно часто встретить в многоцелевых обследованиях бедности, проводимых международными организациями в ряде стран.

Комбинированные индикаторы. Для их расчета привлекают статистические данные о доходах, грамотности, здоровье, питании, состоянии жилищного строительства, водоснабжении и санитарных условиях. Эти данные трудно сравнивать, поэтому создают комбинированные индексы, что позволяет представить уровень благосостояния в виде обобщающего показателя.

Индикаторы социального участия. При этом способе измерения благосостояния, получившем большую популярность у социологов, благосостояние рассматривается, по крайней мере частично, как функция социальной интеграции. Показателем уровня жизни отдельно взятой семьи считается ее способность следовать принятым в данном обществе определенным традициям (например, структура питания, получение и дарение подарков, участие в национальных праздниках, регулярность потребления определенных продуктов и т.д.). Для определения благосостояния государства при этом требуется проведение сложного комплекса социальных обследований.

Субъективные индикаторы. Метод субъективных показателей заключается в определении самим индивидом, кого следует считать бедным и каков уровень жизни бедного населения. После выработки такого определения индивид должен описать свой собственный уровень жизни и соотнести его с оценкой своего понимания уровня бедности.

Комбинированные методы измерения уровня жизни и благосостояния чаще используют не для измерения благосостояния отдельного человека, а для межстрановых сравнений. В ООН был предложен в качестве комбинированного показателя индекс качества жизни. В него входят такие основные показатели, как:

- уровень образования;
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- занятость экономически активного населения;
- душевые доходы населения в пересчете на величину прожиточного минимума;
- доступ к политической жизни;
- уровень культуры.

Расчет некоторых показателей, входящих в индекс качества жизни, вызывает затруднения при межстрановых сравнениях. В 1990 г. ООН был предложен новый показатель – *индекс развития человеческого потенциала* (ИРЧП) или сокращенно – индекс человеческого развития (ИЧР), который содержит четыре проблемы и измеряется тремя показателями. К важнейшим проблемам (парадигмам) развития человеческого потенциала относятся:

- продуктивность как результат эффективной деятельности, направленной на повышение дохода и экономического роста;

- равенство, понимаемое как равенство возможностей в реализации способностей и пользовании благами;
- устойчивость, позволяющая обеспечить доступ к возможностям цивилизации не только нынешнему, но и будущим поколениям;
- расширение возможностей, предполагающее, что развитие осуществляется не только в интересах людей, но и их усилиями.

Реализация социальной политики предполагает законодательное установление и финансовое обеспечение исполнения социальных обязательств государства. Социальные обязательства государства можно определить как конституционно или законодательно зафиксированную совокупность социальных (общественных) благ, которые государство обязуется сделать доступными для своих граждан, гарантируя по определенному кругу этих благ бесплатность для всего населения или определенных групп. Эти гарантированные государством блага должны предоставляться за счет общественных, чаще всего бюджетных ресурсов всем гражданам страны независимо от их социально-демографических характеристик и места проживания. Определенную ответственность за исполнение социальных обязательств государство возлагает на работодателей и на граждан. Общее число разновидностей социальных обязательств в России превышает тысячу наименований.

Реализация социальных обязательств государства происходит в границах определенной территории. Если государственными органами обеспечивается единый уровень законодательно установленных социальных обязательств государства по отношению к любому гражданину страны, независимо от места его проживания, принадлежности к определенным образовательным, профессиональным, национальным и т.п. группам, мы можем говорить о едином социальном пространстве. В настоящее время в России существуют различия между нормативным и реальным социальным пространством, так как отсутствует сбалансированность между социальными обязательствами государства и его возможностями мобилизации социальных ресурсов. «Социальное пространство» можно определить как многослойный и отнюдь не гомогенный ареал действия или реализации (исполнения) конкретных социальных обязательств государства. Социальная политика государства направлена на формирование реального единого социального пространства для предоставления основных социальных обязательств на всей территории страны.

Тремя ведущими показателями, определяющими ИРЧП, признаны: ожидаемая продолжительность жизни при рождении; уровень образования; реальный душевой ВВП. Этот индекс позволяет оценить способность страны достигать поставленных целей в области человеческого развития по шкале от 0 до 1. Считается, что страны с ИРЧП ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития, страны с показателем между 0,5 и 0,8 – средний, а страны с показателем, превышающим 0,8, – высокий уровень. В 2001 г. средний показатель ИРЧП для десяти стран с высоким уровнем развития составил 0,938, а для десяти стран с низким уровнем развития – 0,339, для России он равнялся 0,761. При этом существуют значительные различия по регионам Российской Федерации, для которых с 1995 г. рассчитываются региональные ИРЧП. Лидер рейтинга по региональному ИРЧП Москва близка к Словении и опережала Чехию и Венгрию. Наименее развитые области (Читинская, Псковская, Ивановская) сопоставимы с Молдовой, Кыргызстаном и Иорданием, а занимающая последнее место в рейтинге Республика Тыва – с Никарагуа и Габоном. Только три субъекта РФ – Москва, Тюменская область и Республика Татарстан – попадают в группу развитых стран по величине ИРЧП.

Индекс уровня образованности в России составил в 2001 г. 0,893, он формируется на основе двух индексов: уровень грамотности (99%) и полнота охвата обучением (69,8%). По уровню образованности населения Россия входит в десятку наиболее развитых стран.

В устойчивых обществах обычно прослеживается четкая взаимосвязь между образовательными и профессиональными характеристиками населения, с одной стороны, и уровнем их доходов – с другой. В странах с нарождающейся рыночной экономикой возникает новое распределение населения по уровню дохода и престижу, которое не всегда согласуется с существующими представлениями. В условиях структурной перестройки возникают целые регионы, население которых резко ухудшило свое положение. Очень часто в доперестроечный период именно эти регионы и эти группы населения были наиболее престижными. Такая резкая ломка стереотипов часто имеет печальные последствия и требует срочного вмешательства государства для сохранения устойчивости общества.

Индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении в 2001 г. составил для России 0,672. Демографические процессы в со-

временной России характеризуются снижением рождаемости, ростом смертности, нарастающей миграцией населения, появлением большого числа беженцев и переселенцев, сокращением ожидаемой продолжительности жизни. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в России в 1896–1897 гг. составляла 32 года, в СССР в 1926–1927 гг. – 44 года, в 1938–1939 гг. – 46,5 лет, в 1995–2000 гг. – около 68 лет. Различия регионов по этому показателю значительны: от 71 года в Дагестане до 56 лет в Тыве. Разница в ожидаемой продолжительности жизни при рождении между мужчинами (59,0) и женщинами (72,2) составила 13 лет. Региональные различия по каждому из полов в 2000 г. составляли 17–18 лет (для мужчин – от 50,4 до 68,5 лет, для женщин – от 63,0 до 79,0 лет, в обоих случаях полярными регионами являются Тыва и Ингушетия). В 2002 г. эти данные несколько ухудшились.

Демографическое развитие России в период трансформации экономики подверглось значительным изменениям. Россия вступила в XXI в. в условиях сокращения численности населения. Этот процесс начался в первой половине 90-х годов. Общий прирост численности населения стал уменьшаться с 1986 г. В 1991 г. он был меньше, чем в 1986 г., почти в 8 раз. С этого времени население России практически перестало расти. На начало XXI в. в России число родившихся за год составило примерно 1,2 млн чел., а число умерших – 2,2 млн чел.

Вследствие естественной убыли населения страны его численность уменьшилась за 1992–2000 гг. почти на 6 млн чел., однако в результате положительного миграционного прироста (притока прежде всего русскоязычного населения из республик бывшего СССР) убыль оказалась примерно вдвое меньше, и реально население сократилось лишь на 2,9 млн чел. Начиная с 1993 г. естественная убыль населения стабильно высокая, и масштабы снижения численности населения зависят от сальдо внешней миграции, которое постепенно сокращается.

По итогам Всероссийской переписи населения 2002 г.¹ численность постоянного населения РФ составила 145,2 млн чел. Из них численность населения в трудоспособном возрасте 61%, моложе трудоспособного возраста 18% и старше – 21%. При этом средний возраст населения составляет 37,7 лет, что на 3 года выше, чем по переписи населения 1989 г.

¹ Основные итоги Всероссийской переписи населения 2002 года. – М., 2003.

Приведенные данные сопоставимы с современной демографической динамикой большинства западноевропейских стран. В режиме депопуляции и старения живет довольно значительное число развитых государств. Согласно прогнозам ООН, сокращение численности населения представляется как наиболее вероятный сценарий для всего Европейского региона к середине XXI в. В течение полувека население Европы может сократиться на 100 млн чел. Однако внешне похожие процессы в России и развитых странах имеют различную природу. Депопуляция в России происходит под двойным давлением. Во-первых, она обусловлена уникально низкой даже по меркам развитых стран рождаемостью (коэффициент суммарной рождаемости составляет 1,3–1,2‰ при уровне, необходимом хотя бы для простого воспроизводства населения, в 2,15‰). Во-вторых, она определяется катастрофически высоким уровнем смертности. К настоящему времени средняя продолжительность жизни в России на 12–15 лет ниже, чем в большинстве европейских стран.

По сравнению с группой депопуляционных европейских стран (Австрия, Бельгия, Германия и т.д.), где естественная убыль составляет 0,1–0,7‰, российские параметры депопуляции оказываются значительно выше. В четырех из семи наиболее развитых стран мира сохраняется устойчивый естественный прирост населения (в Великобритании – 1,6‰; Франции – 3,4; Канаде – 4,8 и США – 5,6‰) при близких с Россией уровнях рождаемости.

Депопуляция в России вызвана как долгосрочными, так и конъюнктурными факторами. Фундаментальные факторы, т.е. сложившиеся параметры населения (возрастная структура) и его воспроизводства, таковы, что в XXI в. будут воздействовать на сокращение его численности. Эффект значительной части конъюнктурных факторов в отношении как рождаемости (рост под воздействием мер помощи семьям в 80-е годы), так и смертности (снижение под воздействием мер антиалкогольной кампании и последующий компенсаторный рост) практически полностью исчерпал себя ко второй половине 90-х годов. В настоящее время возрастает влияние на воспроизводственные процессы такого конъюнктурного, хотя и затяжного фактора, как спад производства и снижение уровня жизни в результате перестройки экономики. Согласно прогнозам Росстата, в России в первой половине XXI в. будет наблюдаться естественная убыль населения: к 2015 г.

оно сократится почти на 8 млн, а к 2050 г. – на 26,2 млн чел. Численность населения России в середине XXI в. составит чуть больше 121 млн чел. В соответствии с этим прогнозом Россия с 7-го места в мире по численности населения в 2002 г. переместится к 2050 г. на 14-е место.

Наиболее реалистичный вариант борьбы с депопуляцией заключается в снижении показателя смертности, повышении средней продолжительности жизни. Государству и обществу необходимо со всей энергией взяться за борьбу с массовой заболеваемостью, за повышение уровня жизни россиян, за улучшение здоровья нации. Тогда при общем коэффициенте рождаемости порядка 7–8‰ мы получим не естественную убыль, а естественный прирост.

При переходе к новой модели экономического развития необходимо достижение баланса между общественной интеграцией и социальной мобильностью. Создание интегральной модели социальной политики предполагает, что отдельные ее элементы будут адресованы разным слоям и группам населения: социальное страхование для групп, адаптированных к рыночной экономике, социальная помощь – для уязвимых групп. Сложность российской ситуации заключается в том, что в связи с низкими доходами население довольно однородно и трудно отделить одни группы от других. Условием создания такой конструкции является определение тех благ, которые необходимо предоставлять в рамках государственных гарантий. Государство законодательно оформляет стандарты минимальных государственных гарантий и обеспечивает их реализацию. При этом важная роль в системе предоставления минимальных гарантий принадлежит регионам.

Управление процессами в социальной сфере невозможно только административными методами, но они не могут управляться и только рыночными методами. Многие функции государства не утратят своей значимости, но будут изменяться механизмы, формы и методы их осуществления. Действенное вмешательство государства необходимо, если механизмы рынка не функционируют или могут даже оказать отрицательное воздействие на экономику и общество, например, в сфере образования, здравоохранения и социальной защиты. Вместе с тем если общественные объединения участвуют в осуществлении социальных программ, государство должно уступать им инициативу.

23.2. Дифференциация доходов населения и бедность

Уровень, структура и дифференциация денежных доходов и расходов населения в условиях трансформации экономики дают важнейшую характеристику кардинальных изменений в уровне жизни и социально-экономических отношениях общества. Доходы населения являются источником социальных выплат, а их перераспределение государством становится зачастую ключевым элементом, определяющим структуру государственного регулирования экономики страны в целом.

В условиях рыночной экономики формируется качественно новая структура денежных доходов населения. Это выражается, во-первых, в формировании и интенсивном развитии новых форм доходов. Доходы от собственности (проценты по вкладам, дивиденды, рента от сдачи внаем или аренду квартир, поступления от продажи акций и других ценных бумаг) становятся новой составляющей в доходах россиян. Согласно итогам Всероссийской переписи населения 2002 г. на этот источник средств к существованию указали 0,6 млн чел. Другая статья, определяющая структурные изменения доходов, – доходы от предпринимательства и прочие поступления – увеличилась по доле в общем объеме доходов в сравнении с 1992 г. с 8 до 12%. Соответственно доля оплаты труда, составлявшая около 3/4, понизилась до 2/3. Во-вторых, в структуре доходов относительно невелика (14–15%) роль социальных выплат (пенсии, стипендии, различные пособия). В-третьих, новая структура денежных доходов характеризуется резкой дифференциацией доходов разных групп при концентрации основной массы доходов у небольшой части общества. В-четвертых, соотношение денежных доходов населения и величины прожиточного минимума показывает, что значительная часть населения имеет доходы ниже величины прожиточного минимума (в 2002 г. – 25%).

Величина *прожиточного минимума* населения исчисляется в России на основании методики, утвержденной Минтруда и Госкомстатом РФ в 2000 г. Она представляет собой стоимостную оценку устанавливаемой федеральным законом потребительской корзины (включающей минимальные наборы продуктов питания, непродо-

вольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности), а также обязательные платежи и сборы. Наличие значительной части населения, уровень жизни которой ниже черты прожиточного минимума, ставит перед переходной экономикой особую проблему борьбы с бедностью.

Бедность – это экономическое состояние части общества, которая не имеет минимальных по нормам данного общества средств к существованию. Вместе с тем бедность это не чисто экономический феномен. Устойчивая бедность порождает особый образ (стиль) жизни. Это состояние может закрепиться за определенной частью общества, превращая ее в постоянно воспроизводящийся слой. Сравнительно короткие периоды сокращения доходов, которые можно компенсировать предыдущими сбережениями, не позволяют отнести данных лиц к числу бедных. Состояние бедности характеризуется достаточно длительным отсутствием ресурсов, которое не может быть компенсировано ни предыдущими сбережениями, ни временным отказом от определенного типа потребления (приобретения дорогостоящих товаров, услуг и т.д.). Количество бедных зависит от определения черты бедности. В мировой практике используют два метода ее построения.

Абсолютная черта бедности – это минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей человека в продуктах питания, одежде и жилье, т.е. на основе стоимости корзины товаров, достаточных для удовлетворения основных потребностей человека (в России это величина прожиточного минимума). Если абсолютная бедность опирается на универсальные потребности, то относительная бедность – на относительные, изменяющиеся в зависимости от социальных и культурных условий.

Относительная черта бедности основана на уровне доходов (расходов) домашнего хозяйства, сложившемся в среднем по стране, и определяет уровень, ниже которого люди находятся за чертой бедности (в государствах ЕС – ниже половины средних суммарных расходов домашних хозяйств по стране).

Методы определения бедных можно сгруппировать следующим образом:

– нормативный – по нормам питания и иным стандартам минимального потребительского набора;

- относительный – как определенный процент от среднего дохода;
- статистический, когда в качестве бедных рассматриваются 10–15% населения с самыми низкими душевыми доходами;
- стратификационный, когда к бедным относят людей, имеющих низкую эластичность функции занятости и ограниченных в возможностях самообеспечения (старики, инвалиды, женщины с маленькими детьми, дети без родителей, безработные, беженцы и т.д.);
- самооценка, когда принадлежность к бедным определяют, исходя из оценок общественного мнения или с позиций самого респондента.

Бедность характеризуется распространенностью (число бедных), глубиной и остротой. *Коэффициент глубины бедности* – это среднее отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума. *Коэффициент остроты бедности* характеризует средневзвешенное отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума. Для преодоления бедности в стране рассчитывают *лаг бедности* или *дефицит денежного дохода* малоимущего населения, т.е. оценивают величину дополнительных средств, необходимых для доведения доходов малоимущих до величины прожиточного минимума. Часто при таких расчетах предполагают, что адресность программ составляет 100%.

Для характеристики бедности важно определить *профиль бедности*. В индустриальных странах бедность тесно связана со статусом занятий. Так, большинство бедных являются либо лицами престарелого возраста, нетрудоспособными и больными, либо это безработные мужчины и их семьи. Значительную долю бедных составляют женщины и дети. Низкие заработные платы приводят к бедности только при наличии престарелых родителей, нетрудоспособных членов семьи и множества детей. Напротив, в странах с переходной экономикой бедность широко распространена среди большей части работающего населения. Бедность здесь почти не имеет отношения к безработице, в разряд бедных попадают и безземельные сельские жители, и мелкие собственники. В городах бедность больше связана с безработицей. Однако и здесь бедность охватывает такие слои населения, как работающих с низкими заработками.

До 90-х годов в России к числу бедных относили довольно узкий круг лиц с определенными демографическими характеристиками: преклонный возраст и плохое здоровье, молодые матери-одиночки и т.п. Некоторое значение имели территориальные различия в уровне жизни, определенную роль играла и низкая квалификация, хотя последняя не обязательно сопровождалась низкими доходами. В целом социально-экономические факторы при определении уровня бедности уступали семейно-демографическим. Общество было в значительной степени однородно. В 1990 г. коэффициент дифференциации доходов (соотношение между средними уровнями доходов 10% высоко- и 10% малообеспеченного населения) составил всего 4,4 раза. С 1999 г. он составляет 14 раз.

Мониторинг социально-экономического потенциала семей, проводившийся Госкомстатом России, показал, что уровень бедности характеризует значительная региональная неравномерность. В 2001 г. душевые денежные доходы населения Москвы были в 6 раз выше величины прожиточного минимума и составляли 12,1 тыс. руб. (около 390 долл. США) при среднероссийских доходах 3,1 тыс. руб. Бедность распространена среди многодетных семей, семей безработных. Меньше бедных среди домохозяйств одиноких пенсионеров, хотя этот показатель занижен, так как для пенсионеров взят очень жесткий порог бедности. Доля лиц, находящихся в *крайней бедности* (со среднедушевым доходом в два и более раз ниже величины прожиточного минимума), составила по России около 10%. Велика доля семей, находящихся в *постоянной бедности* (со среднедушевым доходом ниже величины прожиточного минимума постоянно в течение квартала).

В 2004 г. доля бедных составила 17,5%, и, по прогнозу Минэкономразвития РФ, доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума должна составить 13,5%. Этот показатель рассчитан с учетом повышения стоимости минимальной потребительской корзины на 10,4%. На долю населения с доходами ниже величины прожиточного минимума повлияет замена с 2005 г. натуральных льгот на денежные доплаты. Денежные доплаты повысят величину денежных доходов значительной части льготников и выведут их из числа бедных без реального повышения уровня жизни.

23.3. Социальная защита населения – развивающийся социальный институт

Институт социальной защиты (СЗ) является целевой комплексной системой, сформированной обществом в его историческом развитии для помощи индивиду в сохранении и улучшении своего социального положения, которое может измениться как вследствие сокращения доходов, так и в результате увеличения расходов по причине наступления социальных рисков (старость, инвалидность, болезнь, безработица, потеря кормильца).

В рамках управления социальным риском подходы и программы СЗ имеют своей задачей (в области рынка труда, социального страхования и помощи) защиту людей от возникающих в течение жизни социальных рисков и снижение бедности. Базовыми механизмами нейтрализации риска являются текущая макроэкономическая стабилизация и реструктуризация экономики в соответствии с требованиями НТП. Конкретные механизмы системы СЗ связаны с характеристиками населения и административными возможностями государства.

Модель управления социальными рисками включает: во-первых, создание гибкого формального рынка труда, способствующего более высокой производительности и наиболее эффективному распределению трудовых ресурсов; во-вторых, развитие системы социального страхования, позволяющей индивидам смягчать воздействие социальных рисков путем выравнивания потребления в течение всей жизни; в-третьих, функционирование системы социальной помощи. Социальная помощь в форме денежных выплат (пособий), предоставления бесплатных социальных услуг в натуральной форме, субсидий позволяет нейтрализовать последствия социальных потрясений, с которыми уязвимые группы населения не смогли справиться и оказались среди малообеспеченных.

Уровень социальной защищенности членов общества определяется тем, могут ли его члены в рамках правового государства сохранить и улучшить свое социальное положение.

В действующем законодательстве нашей страны закреплено в качестве социального права и право на социальную защиту от объективно обусловленных рисков (потери трудоспособности, болезни,

инвалидности или ущерба в результате аварии на производстве, безработицы, старости, смерти и т.д.). Социальное страхование, как ведущая форма СЗ в рыночной экономике, возникает там, где частное страхование оказывается неэффективным. Государство постоянно играет значительную роль в социальном секторе, хотя форма этого участия трансформируется. Так, некоторые социальные программы нуждаются в серьезном сокращении, другие требуют серьезного изменения как по структуре, так и по направленности на определенный контингент, т.е. адресности. Принцип адресности предполагает как более четкий контроль над уровнем доходов получателей пособий, так и равный доступ к получению пособий представителями любых групп населения, попавших в критическую ситуацию, а не только отнесенных к так называемым «группам риска».

В РФ установленные законодательством льготы распространяются более чем на 100 млн чел. Это инвалиды и участники войны, семьи погибших военнослужащих, бывшие несовершеннолетние узники фашистских концлагерей, реабилитированные граждане, пострадавшие от политических репрессий, лица, подвергшиеся радиационному воздействию в результате аварии на Чернобыльской АЭС, многодетные семьи, пенсионеры, лица, проживающие в районах Крайнего Севера, и другие. Для них предусматривается более 100 различных видов льгот, включая оплату жилья, коммунальных услуг и топлива, пониженное налогообложение, кредитование на льготных условиях, оплату проезда на транспорте, обеспечение жильем, лекарствами, санаторно-курортным обслуживанием, протезированием и специальными транспортными средствами и т.д. С 2005 г. совершается переход от социальной помощи в натуральной форме к денежной оплате льгот. Эта реформа будет осуществляться субъектами Федерации поэтапно с учетом их финансовых возможностей.

Переход к рынку требует усилий по адаптации административных структур социальной сферы к рыночным отношениям, создания необходимых институтов, призванных обеспечить функционирование социальной сферы в режиме рыночного хозяйственного механизма. В «Основных направлениях социально-экономической политики Российской Федерации на долгосрочную перспективу» (далее Программа развития) предполагается переход к субсидиарному государству, в рамках которого значительное большинство населения должно удов-

летворять свои экономические потребности самостоятельно, нести ответственность за свое личное жизненное обеспечение и за обеспечение своей семьи, самостоятельно управлять колебаниями дохода на протяжении жизни, поскольку всеобщий уровень образования и информированности достаточно высок.

Трансформированная система СЗ, совместимая с условиями социальной рыночной экономики, предполагает законодательное стимулирование граждан к самостоятельному страхованию от жизненных рисков, привлечение в сферу СЗ других субъектов гражданского общества. Государственная социальная защита остается необходимой лишь для слоев населения с малыми доходами. Для социального выравнивания условий жизни государство в ущерб индивидуальной свободе может заставить всех или почти всех граждан и экономические структуры осуществлять солидарную защиту от жизненных рисков. Оно будет делегировать определенные полномочия независимым профсоюзам и союзам работодателей, другим общественным организациям, которые участвуют в принятии важных политических и социально-экономических решений. Возрастает роль граждан в управлении доходами в целях реализации самостоятельной ответственности за свои непосредственные интересы.

Реформа системы СЗ невозможна без реформы налогового и трудового законодательства, активной политики на рынке труда. При этом не следует откладывать реализацию политики, имеющей среднесрочные перспективы, даже если ее результаты можно будет почувствовать только через некоторое время. Если игнорировать стратегическую долгосрочную политику, то текущие мероприятия могут привести к противоположным результатам. Инвестиции в человеческий капитал являются важным условием как для экономического роста, так и для повышения мобильности работника.

Бюджетная политика государства направлена на: создание основы для стабилизации и повышения уровня жизни населения, сохранения государственных социальных гарантий, реализацию мер по предотвращению роста безработицы, увеличение поддержки социально-необеспеченных категорий граждан, регулирование миграционных процессов. Текущие финансовые трудности потребовали повышения эффективности расходования средств, идущих на социальные программы. Изменяется система финансирования мероприятий по СЗ

населения: центр тяжести переносится с федерального бюджета на бюджеты субъектов Федерации и внебюджетные социальные фонды, хотя с 2001 г. центральное правительство финансирует из созданного Фонда компенсаций такие программы социальной помощи, как пособия детям и инвалидам. Часть нефинансируемых социальных мандатов должна осуществляться за счет средств регионов.

Основными механизмами, обеспечивающими пожизненную гарантию дохода, в соцстранах служили: занятость для населения трудоспособного возраста и пенсии для неработающих по старости. Объектами социальной помощи были лица со специфическими потребностями: сироты, инвалиды, которым предоставлялись пособия в денежном и натуральном выражении и обеспечивался уход в специализированных учреждениях. Отдельные группы населения имели особые льготы. Трансформация системы СЗ в стране зависит от того, какой была исходная система. Государственное обеспечение как особая организационно-правовая форма СЗ имеется практически во всех странах, но ею охвачены отдельные категории граждан или отдельные социальные программы. В бывшем СССР государственное обеспечение было практически монопольной организационно-правовой формой СЗ, определяемой термином «социальное обеспечение» (все выплаты и услуги, предоставляемые по отдельным видам СЗ непосредственно государством или в порядке государственного социального страхования, квалифицировались как выплаты и услуги по социальному обеспечению).

Оно характеризуется тем, что государство распределяет средства на определенные программы СЗ и решает, на кого эти программы будут распространяться, исходя из собственного понимания важности тех или иных мер в области СЗ. Государство также определяет уровень предоставляемого обеспечения.

Осуществление государственного обеспечения на безэквивалентной основе за счет средств бюджета может вести к социально-несправедливому обеспечению одних категорий граждан за счет других, возможно, менее защищенных. При его распространении на широкие слои населения и ограниченности финансовых ресурсов помощь будет оказываться на минимальном уровне и иметь уравнилельный характер.

Система СЗ в странах с переходной экономикой сталкивается с рядом трудностей. Увеличение количества бедных с 2 до более 20% потребовало изменения ее структуры. Особое внимание стало уделяться созданию системы социальной помощи малоимущим. Стратегия реформирования этой системы должна учитывать как общие подходы к управлению социальными рисками в условиях рыночной экономики, так и местные условия и проблемы, с которыми сталкиваются отдельные страны.

Рост бедности и безработицы привели к тому, что ранее существовавшие механизмы СЗ, направленные на помощь категориям лиц со специфическими потребностями – инвалидам, престарелым, многодетным семьям, перестали соответствовать новым требованиям. Страны с переходной экономикой попытались создать новые системы СЗ. Для противодействия бедности и безработице были начаты новые программы, такие, как страхование занятости, активные программы содействия занятости для переподготовки либо повторного найма работников, адресная социальная помощь. В тех странах, где прошла реформа системы СЗ, до сих пор остаются серьезные информационные, административные, финансовые или управленческие проблемы.

Задача социальной политики во всех странах с переходной экономикой заключается в том, чтобы должным образом уравновесить стимулирование экономического роста и обеспечение защищенности. Чтобы обеспечить финансовую устойчивость системы СЗ, необходимо укрепить аппарат сбора налогов, осуществить наращивание институциональных и административных возможностей и в то же время привлекать к работе негосударственные организации. Институциональные и экономические преобразования, проведенные в пост-«социалистических» странах за последнее десятилетие, привели к углублению дифференциации между ними. Страны с переходной экономикой можно условно разбить на две группы – европейскую (куда относятся все страны, принятые в ЕС, и бывшие югославские республики) и евразийскую (бывшие советские республики и Албания).

В евразийских странах произошло более резкое сокращение реальной заработной платы и выпуска, формальный рынок труда практически исчез, выросла безработица. Доля пенсионных расходов и выплат по другим программам социального страхования высока,

однако страховые выплаты не обеспечивают приемлемый уровень доходов. Социальная помощь характеризуется дублирующимися пособиями, неточной адресностью и в основном представлена субсидиями на жилье и коммунальные услуги. Высокая ставка налогов и социальных сборов способствовала повышению удельного веса неформального сектора экономики и, как следствие, сокращению социальных отчислений.

Система СЗ, адекватная рыночной экономике, может быть создана только в результате существенного роста уровня доходов населения, улучшения положения на рынке труда. Серьезное влияние на состояние рынка труда могут оказывать институты рынка труда, включая трудовое законодательство, профсоюзы, минимальный размер заработной платы и программы страхования занятости. Современный рынок труда в России характеризуется низкой заработной платой, задолженностью по ее выплате, развитой структурой самозанятости, наличием неформального рынка. В этих условиях отдельные виды активных программ содействия занятости оказались неэффективными. Из всех программ службы занятости наиболее эффективной по затратам представляется помощь в поиске работы.

Низкий уровень заработной платы (размер *средней* почасовой заработной платы в России составляет 1,7 долл., в то время как в США – 17 долл.) является препятствием функционирования важнейшего института СЗ в рыночной экономике – социального страхования.

23.4. Социальное страхование – ведущий институт социальной защиты

Основными механизмами предохранения человека от внезапного и недопустимого снижения уровня жизни являются его сбережения, личное страхование, добровольное и обязательное социальное страхование. При этом задача государства заключается в создании такого финансового климата, который позволяет функционировать всем этим механизмам самофинансирования возможных сокращений доходов работника.

Свобода выбора образа жизни и сопряженная с ней ответственность каждого индивида за формирование и управление своими до-

ходами и расходами на всех ее этапах, включая этапы утраты трудоспособности (временной или постоянной, частичной или полной) или утраты места работы, порождает случаи материальной необеспеченности существования. Для обеспечения финансирования минимальных социальных гарантий для трудоспособного населения индустриальное общество создало институт обязательного социального страхования.

Принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1948 г. Всеобщая декларация прав человека определила право каждого на социальное обеспечение (защиту) как при наступлении случаев социальных рисков (болезнь, инвалидность, старость, потеря кормильца, безработица), так и во всех остальных случаях лишения средств к существованию по причинам, не зависящим от человека. Минимальные нормы такой защиты были определены в 1952 г. в Конвенции Международной организации труда (МОТ) № 102.

Социальное страхование с экономических позиций выступает как институт СЗ, органически включающий в себя механизмы: страхования; оценки страховых событий и распределения убытков между теми, кто подвержен риску; возмещения убытков, организованного на сочетании принципов солидарности и возмездности в рамках общественной взаимопомощи. Социальное страхование – это особая форма организованной взаимопомощи, при которой риск наступления известного несчастья учитывается заранее, а связанные с этим риском материальные потери заранее же распределяются между всеми участниками страховой программы.

Взаимоответственность людей за их жизнедеятельность в обществе порождает необходимость установления критериев нормального, приемлемого социального положения людей при наступлении тех или иных видов социальных рисков. «Социальные риски» – это факторы нарушения нормального социального положения людей при повреждении здоровья, утраты трудоспособности или отсутствия спроса на труд (безработица), сопровождающиеся наступлением для трудозанятого населения материальной необеспеченности вследствие утраты заработка, несения дополнительных расходов, связанных с лечением, а для семей – утратой источника дохода в случае потери кормильца. Виды социального риска носят объективный, массовый (а потому и социальный) характер. Формы защиты от них также долж-

ны быть обязательными (по закону), всеобщими, а бремя финансовой нагрузки должны нести основные социальные субъекты.

Система СЗ каждой страны имеет свою структуру, связанную с весом отдельных правовых форм и форм организации различных видов СЗ. В странах с рыночной экономикой социальное страхование является главной среди основных организационно-правовых форм системы СЗ, степень использования других форм обуславливается ограниченностью возможностей самого института социального страхования в организации всеобъемлющей системы СЗ, а также степенью развитости института социального страхования.

Экономическая категория страхования является составной частью финансов. Если финансы связаны с распределением и перераспределением доходов и накоплений, то страхование охватывает только сферу перераспределительных отношений. Возникающие при страховании денежные перераспределительные отношения обусловлены вероятностью наступления внезапных, непредвиденных и непреодолимых событий, т.е. страховых случаев, влекущих за собой возможность нанесения ущерба. Страхование позволяет распределить общую сумму нанесенного ущерба между участниками страхования – страхователями.

В условиях перехода экономики на рыночные отношения существенно возрастает роль социального страхования в решении проблем СЗ жизненного уровня населения, одновременно происходит становление страхового рынка. Страховой рынок предполагает функционирование различных страховых организаций, конкурирующих между собой: акционерных, взаимных, кооперативных. Широкое развитие должно получить перестрахование как инструмент обеспечения финансовой устойчивости совокупного страхового фонда. Страховые организации в процессе развития страхового рынка должны стремиться к расширению видов страхования, улучшению количества и качества страховых услуг, к стабилизации страховых тарифов. Этому будет способствовать не только конкуренция, но и сотрудничество между страховщиками в различных формах, включая участие в перестраховании и формировании гарантийных фондов на случай банкротства отдельных страховщиков. Формирование страхового рынка требует развития законодательной базы.

Система социального страхования в России включает создание государственных внебюджетных фондов страхования от важнейших социальных рисков, а также образование негосударственных фондов. Защиту конституционных социальных прав граждан в условиях рыночной экономики обеспечивают Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Деятельность фондов подчиняется принципам самостоятельности и независимости от федерального, региональных и местных бюджетов. Согласно Бюджетному кодексу РФ внебюджетные социальные фонды (ВСФ) являются финансовыми учреждениями при Правительстве РФ. Их денежные средства находятся в собственности Российской Федерации, не входят в состав бюджетов и не подлежат изъятию. Государственная Дума Российской Федерации установила определенные ставки страховых взносов в данные фонды для разного уровня годового дохода. С 1 января 2001 г. отчисления в государственные внебюджетные фонды социального назначения осуществлялись в форме единого социального налога (ЕСН) в размере 35,6%, если налогооблагаемая база не превышала 100 тыс. руб. В настоящее время ЕСН равен 26% и предполагается его дальнейшее снижение.

Пенсионный фонд образован постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990 г. и является самостоятельным финансово-кредитным учреждением. ПФР подотчетен Госдуме и Правительству РФ.

Фонд социального страхования Российской Федерации создан с 1 января 1991 г. совместным постановлением СМ РСФСР и Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) и управляет средствами государственного социального страхования России. Он является специализированным финансово-кредитным учреждением при Правительстве РФ.

Социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний занимает особое место. Этот вид страхования имеет самую длительную историю, он действует в рамках общей системы социального страхования, но по собственным принципам, в числе которых – государственная гарантированность СЗ и обязательный характер условий и законодательных норм для предпринимателей и наемных работников. Страховые взносы выплачиваются только предпринимателями. Первоначально в рамках этих

программ страховалась лишь производственная травма, полученное на работе увечье. В дальнейшем страхование этого вида стало охватывать и профессиональные заболевания. В 1925 г. на Международной конференции МОТ была достигнута договоренность о признании трех заболеваний профессиональными – отравление свинцом, ртутью и заболевание сибирской язвой. Этот вид страхования развивается в направлении расширения как списка профзаболеваний, так и несчастных случаев, оплачиваемых за счет программ. Круг лиц, подлежащих защите, увеличивается. Так, если первоначально страховались только работники самых опасных отраслей, то впоследствии эта система распространилась на всех работающих в промышленном секторе. Наконец, от несчастных случаев на производстве страхуются занятые во всех секторах экономической деятельности. Наибольшего развития страхование от несчастных случаев, связанных с трудовой деятельностью, достигло в Германии, где им охвачены не только все занятые в общественном и частном секторе, но и солдаты, студенты, школьники и дети в детских садах.

В большинстве стран-членов Международной ассоциации социального обеспечения (МАСО) формируется единый фонд страхования от несчастных случаев на производстве, который либо является составной частью общей системы социального страхования, либо организован как самостоятельный. Границы дифференциации страховых тарифов составляют от 0,6 до 27% к фонду заработной платы (Испания – 0,9–18%, Финляндия – 0,3–11%, Германия – 0,6–16%, Япония – 1–1,5%). Средний размер тарифов колеблется от 2 до 6%. Обычно страховой тариф состоит из двух частей – постоянной, которая определяется производственной опасностью и за что предприниматели платят сообща, без учета специфики конкретного предприятия и отрасли (достигнутый уровень развития техники, невозможность избежать применения вредных технологий и материалов), и переменной, зависящей от конкретных условий данного предприятия. Летом 2000 г. в России принят Закон о «Страховании от несчастных случаев на производстве», в соответствии с которым страховые взносы дифференцированы по отраслям (от 0,1% страховой суммы до 6%) и обязательно признано страхование от несчастных случаев военнослужащих, пассажиров, должностных лиц таможенных органов, сотрудников налоговой службы и т.п.

Медицинское страхование в бывшем СССР отсутствовало, так как медицинская помощь в больницах и поликлиниках оказывалась гражданам бесплатно. С принятием в 1991 г. Закона «О медицинском страховании граждан в РСФСР», предусматривавшего перевод медицинского обслуживания на страховую основу, в России сформирован практически новый вид социального страхования – автономная система медицинского страхования. Принятая модель обязательного медицинского страхования (ОМС) ориентирована на то, что из своего дохода гражданин РФ будет оплачивать только стоимость лекарств, услуг, не входящих в базовую территориальную медицинскую программу, а также дорогостоящих услуг (косметологические, некоторые виды зубопротезирования, гомеопатия, диагностические исследования, обращение к узким специалистам без направления и т.д.). Все остальные услуги здравоохранения, включающие практически весь объем медицинской помощи, оказываемой сегодня на территории, оплачиваются из страхового тарифа, выплачиваемого предприятиями и местными органами власти. Ряд особо сложных и дорогостоящих медицинских услуг (по перечню Минздрава РФ) оплачивается из госбюджета. Принятый закон не предусматривает участия самих работающих в выплате страховых взносов по ОМС, в отличие от стран рыночной экономики, где страховые взносы выплачиваются и работодателями, и работающими.

Для выполнения задач по ОМС в России образованы *Федеральный и 88 территориальных фондов обязательного медицинского страхования*. Федеральный фонд образован Госдумой РФ и Правительством РФ. Он является самостоятельным государственным некоммерческим финансово-кредитным учреждением и подотчетен Госдуме РФ и Правительству РФ. *Территориальные фонды ОМС* образуются законодательными собраниями и органами исполнительной власти субъектов Федерации, являются самостоятельными государственными некоммерческими финансово-кредитными учреждениями, осуществляющими свою деятельность в соответствии с законодательством РФ и Положением о фонде.

До недавнего времени в странах распавшегося СССР не было системы страхования от безработицы, так как каждый гражданин, по Конституции, имел право на труд, что, как предполагалось, полностью исключает безработицу. В 1917 г. были приняты декрет о стра-

ховании и положение о страховании на случай безработицы. Застрахованные лица наемного труда освобождались от взносов на социальное страхование, которые в обязательном порядке должны были выплачивать работодатели. Законодательной основой страхования по безработице в России является Закон «О занятости населения в РСФСР» (1991 г.). Хотя наблюдается значительный спад производства, обвального сокращения рабочих мест пока не произошло, однако идет дальнейшее накопление скрытой безработицы. Организационно система страхования от безработицы представлена государственной Федеральной службой занятости и Государственным фондом занятости, аккумулирующим средства на проведение политики занятости. Согласно закону, предприятия и организации всех форм собственности перечисляли в Фонд занятости 1,5% от фонда оплаты труда. В настоящее время этот фонд финансируется из консолидированного бюджета Российской Федерации.

Расходы государственных внебюджетных социальных фондов составляют примерно половину всех расходов на социально-культурные мероприятия. В развитых странах на обязательное социальное страхование (пенсионное и медицинское, от несчастных случаев на производстве и в связи с безработицей) приходится около 60–70% всех затрат на цели СЗ, что составляет примерно 15–25% ВВП. В России же на долю ВСФ приходится около 45% затрат на цели СЗ и аккумулируется 9% ВВП. Предполагается законодательное определение и разграничение финансовой ответственности между работником, работодателем и государством, при этом ответственность работников должна возрастать, а отчисления работодателей – сокращаться.

С учетом многообразия видов труда и особенности российских природно-климатических условий предлагается формирование обязательного социального страхования в трех формах (общее, профессиональное и региональное) и добровольного социального страхования (коллективного и личного).

Ухудшение финансового состояния государственных пенсионных систем дало сильный импульс к обсуждению пенсионной реформы. Большинство стран с переходной экономикой провели реформу государственных пенсионных систем посредством упрощения взаимосвязи между взносами и выплатами и уменьшения перераспределения в пенсионной системе и повышения ее долгосрочной устойчивости.

Чтобы повысить долгосрочную устойчивость пенсионных программ, во многих странах был повышен пенсионный возраст, изменены правила индексации пенсий – за основу взята не заработная плата, а цены. Стратегия реформирования заключается в развитии многоуровневых пенсионных систем, позволяющим частным лицам диверсифицировать риск. Переход к многоуровневой пенсионной системе также позволяет работникам увязать пенсии как с заработной платой, так и с целым рядом финансовых активов. Часть обязательных выплат в государственную пенсионную систему переводят на индивидуальные накопительные счета каждого работника. Управление пенсионными активами и их инвестирование будет осуществляться и частными структурами. Преобразование распределительного уровня предполагает переход на условно-накопительные счета, модификацию системы с установленными выплатами в систему с установленными взносами.

Переход от распределительной пенсионной системы к накопительной в ряде стран (например, в Чили) сопровождался превращением государством скрытого долга пенсионной системы в открытый. Государство также должно решить, какие возрастные группы будут допущены к участию в накопительной пенсионной системе. Создание государством накопительных программ в пенсионной системе связано с его ролью как гаранта. Пересечение пенсионной реформы и страхового рынка происходит в области аннуитетов, используемых в качестве пенсий по старости, и, возможно, в области пенсий по случаю потери кормильца и по инвалидности. Государственная пенсионная система дополняется добровольными частными пенсионными планами. В накопительной системе более активно будет участвовать молодое население России. При высоком уровне инфляции и низкой привлекательности и доходности финансового рынка в России сохранение и приумножение накопительной части пенсионных средств требуют высокого профессионализма от компаний, управляющих этими средствами.

Низкий уровень доходов населения, высокая доля бедных приводят к тому, что в современной системе СЗ России важное место сохраняется за программами социальной помощи, финансируемыми из бюджетных средств.

23.5. Социальная помощь уязвимым слоям населения

Трансформация экономики, падение уровня производства и другие факторы вызвали резкий рост числа бедных в странах с переходной экономикой, что потребовало создания системы социальной помощи, адекватной рыночной экономике. Система социальной помощи в странах социориентации была в зачаточном состоянии: разные органы по ее предоставлению применяли разные подходы; мало внимания уделялось совершенствованию системы проверки дохода. Власти не имели опыта в определении нуждающихся и в предоставлении адресной социальной помощи. Границы величины прожиточного минимума определялись экономистами и специалистами по питанию и не имели отношения к социальной политике. Хотя первый прожиточный минимум работников в Советской России был рассчитан в 1921 г., а с 1951 г. в СССР ежегодно проводились выборочные статистические обследования бюджетов домашних хозяйств, не было основы для построения черты бедности. Положение усложнялось тем, что граждане, правительства и международные организации представляли возможные социальные издержки перехода к рыночной экономике гораздо оптимистичнее.

Когда политические деятели сталкиваются с необходимостью определения бедности, их выбор будет частично зависеть от собранной информации, от вопросов, на которые предстоит ответить, от точности, с которой необходимо дать определение, и от времени и источников, которые могут быть при этом использованы. Если за основу взята относительная бедность как доля от среднего душевого дохода, то политика борьбы с бедностью будет более эффективной, когда главной задачей политиков является снижение политической нестабильности, вызванной растущим неравенством. Введение абсолютной черты бедности на основе минимальной потребительской корзины применяют чаще в крайних ситуациях, например, при проведении политики по облегчению последствий засухи или голода. При отсутствии общепринятого определения черты бедности ее связывают со средним доходом (например, $\frac{2}{3}$ или $\frac{1}{2}$ среднего душевого дохода). В этом случае черта бедности может изменяться в зависимо-

сти от его роста или снижения. Такой подход применим, если важны не столько абсолютные величины, сколько устранение бедности в обществе.

Стремление строить систему СЗ на основании гарантированного минимального дохода можно отметить во всех странах с переходной экономикой, но это стремление натолкнулось на финансовую нереализуемость данной концепции. Для сравнения отметим, что Франции удалось осуществить подобный концептуальный подход к социальной защите и ввести гарантированный минимальный доход в 1988 г., а в Италии он отсутствует и поныне. Ни одна страна с переходной экономикой в настоящее время не имеет финансовых возможностей четко гарантировать всем своим гражданам приемлемый минимальный доход. Несмотря на это, проверка на основании дохода в качестве механизма «просеивания» растущей группы тех, кто обращается за социальной помощью, должна действовать.

Установление черты бедности не просто связано с расчетом минимального прожиточного уровня и себестоимости товаров. На нее оказывает влияние ряд факторов. Некоторые из них объективного характера: необходимо установить черту бедности ниже размера универсальных пособий, но на уровне, не лишаящем людей стимулов к работе, а также контролировать затраты по программе распределения пособий. К субъективным факторам относятся – необходимость устанавливать черту бедности на низком уровне по политическим причинам и обеспечить исключение универсальных пособий из категории пособий, выплачиваемых на основании проверки доходов.

Черту бедности следует устанавливать на таком уровне, чтобы сделать невозможным получение помощи: для имеющих работу, исходя из предположения, что минимальный размер оплаты труда – МРОТ (ЗП_{min}) должен быть выше черты бедности (ГД) из расчета на одного взрослого; для пенсионеров (П_{min}), т.е. получателей минимальных или социальных пенсий; для получателей пособий по безработице (ПБ_{min}). Необходимо также исключить тех, кто имеет детей, на которых предоставляется пособие (ПД). Это означает, что нормальная семья из четырех человек, где взрослые либо получают МРОТ, либо не имеют работы, но получают пособие по безработице (ПБ_{min}), или являются пенсионерами, а дети получают детские пособия, должна быть признана выше черты бедности. Эти правила оставят в каче-

стве претендентов на получение социальной помощи только тех, кто истинно наиболее социально уязвим: тех, у кого истек срок получения пособия по безработице, чей супруг не имеет средств к существованию, инвалидов и т.д.

В виде формул это правило выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} 3П_{\min} &> ПБ_{\min} > ГД1 \\ П_{\min} &> ГД1. \end{aligned}$$

Для типичных домашних хозяйств (2 взрослых, 2 ребенка) эти формулы имеют вид:

$$\begin{aligned} 2ПБ_{\min} + 2ПД &> ГД4 \\ П_{\min} + ПБ_{\min} + 2ПД &> ГД4. \end{aligned}$$

Поскольку МРОТ уже определен как более высокий по сравнению с пособием по безработице, эти отношения тем более должны соблюдаться и для МРОТ.

Объем социальной помощи предоставляется исходя из финансовых возможностей соответствующего органа власти и не связан с величиной прошлого дохода или сложившимся общим уровнем жизни населения. Социальная помощь, таким образом, имеет в определенной степени благотворительный характер. Размеры пособий социальной помощи дифференцируются в зависимости от количества членов семьи и суммы ее обязательных текущих расходов, связанных с оплатой жилья и других коммунальных расходов, и составляют разницу между установленной величиной прожиточного минимума и имеющимися доходами семьи.

Программы социальной помощи финансируются из федерального и региональных бюджетов, а также бюджетов органов местного самоуправления (муниципальных бюджетов). Для выравнивания материального положения уязвимых слоев населения, проживающих в разных регионах, в федеральном бюджете России на 2001 г. был создан Фонд компенсаций, из которого финансируются федеральные законы «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» и «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации». Фонд компенсаций обеспечивает единые государственные гарантии соци-

альной защиты населения на территории России, предусмотренные федеральным законодательством. Правительство России первоначально планировало финансировать из Фонда компенсаций и Закон «О ветеранах», но в окончательном варианте отказалось от этого из-за недостаточности средств федерального бюджета. Большая часть финансирования федерального закона «О ветеранах» осталась за региональными бюджетами.

Значительное различие в уровнях экономического развития регионов, бюджетной обеспеченности субъектов Федерации привело к тому, что финансирование этих законов колебалось от 100% (Москва) до менее чем 10%. В некоторых регионах из-за дефицитности бюджетов были приняты решения об отказе от предоставления инвалидам и ветеранам 50%-ной скидки по оплате жилья и коммунальных услуг, что повлекло массовые судебные иски к органам исполнительной власти на местах.

Сохранение единого социального пространства в стране предполагает, что федеральные законы должны в равной степени выполняться во всех регионах страны, поэтому средства Фонда компенсаций распределяются между территориями пропорционально численности соответствующих категорий граждан, без учета налогового потенциала и вне зависимости от бюджетной обеспеченности регионов. С 2001 г. Фонд компенсаций включен в раздел федерального бюджета «Финансовая помощь бюджетам других уровней».

Федеральный центр должен оказывать помощь территориям, не получавшим в прошлом достаточных средств для своего социально-экономического развития, но дотации этим регионам должны идти из федерального бюджета без использования механизма межрегионального перераспределения. Создание Фонда компенсаций позволило регулярно выплачивать ежемесячные пособия на детей во всех регионах страны, способствовало снижению социальной напряженности в регионах и сохранению единого социального пространства страны. Для реализации федеральных гарантий социальной защиты и укрепления социальной функции государства число федеральных законов социальной направленности, финансируемых из федерального бюджета (в том числе за счет Фонда компенсаций), будет расширяться, а объемы финансирования увеличиваться. Хотя федеральное правительство и осуществляет финансирование ряда социальных гарантий,

финансовая и социальная стабильность в обществе должна обеспечиваться на основе наращивания собственных доходов региональных и местных бюджетов и четкого разделения расходных полномочий бюджетов всех уровней по социальным обязательствам.

Социальную помощь можно применять лишь в качестве дополнительной формы СЗ, так как она является весьма дорогостоящей с точки зрения удельного веса административных расходов в общих расходах по ее оказанию, поскольку проверка средств и доходов граждан, охваченных этими программами, требует административных издержек. Кроме того, социальная помощь не обеспечивает гражданам уровня дохода, необходимого для поддержания сложившегося уровня жизни.

Социальная помощь может оказываться в следующих формах: денежные выплаты, наличные и безналичные (социальные трансферты, субсидии, дотации и льготы разного рода), натуральные поступления (бесплатные столовые, раздача промтоваров, временное жилье, протезы и др.) и бесплатные и льготные услуги (прежде всего образование, здравоохранение, социальное обслуживание и пр.). Если социальная помощь оказывается путем денежных выплат, то необходимо определить, к какому уровню денежных компенсаций следует стремиться. Степень компенсации утраченного дохода – т.е. доля потерянного заработка, подлежащая выплате в качестве социальной помощи, – должна определяться в зависимости от экономических условий страны и так, чтобы сохранялись стимулы к труду у трудоспособных. Пока возможно максимально быстрое возвращение к трудовой деятельности и пока этот процесс хотя бы частично зависит от получателя СЗ, процент компенсации должен быть таким, чтобы не возникал соблазн слишком долго пользоваться услугами системы СЗ.

При определении величины социальной помощи возможны четыре альтернативных подхода: помощь всем получателям выплачивается в одинаковом размере; помощь ориентирована на индивидуальную нуждаемость, т.е. предоставляется лишь поскольку получатель не располагает иными источниками дохода; размер помощи может быть ориентирован на величину прежней заработной платы или же на величину страховых взносов получателя; величина помощи зависит от потребности получателя (особенно при оплате медикаментов и медицинских услуг).

Одинаковый размер помощи для всех получателей – наиболее простой в организационном отношении вариант. Этот способ оказывается, однако, непригодным, если речь идет о возмещении утраченного заработка, так как размер потери дохода сильно колеблется у разных получателей. Кроме того, одинаковая помощь может понизить мотивацию к труду.

Система социальной помощи при обеспечении максимальной степени согласованности с политическими реалиями должна представлять собой национальную систему. Такая система характеризуется тем, что: является всеобщей (т.е. не привязана к конкретным категориям населения); должна обеспечивать приемлемый уровень дохода; быть гибкой; позволять отдельным лицам переходить из одной категории в другую, не теряя при этом права на получение пособия; быть простой для понимания и управления. Большинство пособий должны предоставляться на индивидуальной основе. Если минимальные пособия гарантируют величину прожиточного минимума, то они решают проблему бедности отдельных лиц, но не обязательно семей. Для повышения эффективности системы возникающее в этой связи пособие должно предоставляться семье. С учетом уровня доходов или состояния здоровья пособие по малообеспеченности должно выплачиваться также работающим. Такое широкое толкование права на получение пособия уменьшает риск для лиц, работающих в разных секторах экономики.

Важной формой социальной помощи является *социальное обслуживание* незащищенных групп населения. В России ему придается важное значение. Среди тех, кто особо нуждается в социальных услугах: многодетные, неполные, бездетные, разводящиеся, молодые семьи; несовершеннолетние родители; семьи, в которых проживают инвалиды; семьи с неблагоприятным психологическим микроклиматом. Социальные услуги должны предоставляться детям, оказавшимся в неблагоприятных семейных условиях, угрожающих их здоровью и развитию, осиротевшим или оставшимся без попечения родителей, детям с асоциальным поведением, беспризорным. Необходимость социальных услуг очевидна и для таких категорий населения, как одинокие и пожилые люди, безработные, лица без определенного места жительства, выпускники детских домов и школ-интернатов.

В трудных жизненных ситуациях периодически оказываются или длительное время находятся десятки миллионов людей – взрослых и детей. Отсутствие государственного механизма, способного помочь им решить возникшие проблемы, крайне отрицательно сказывается на психологическом микроклимате, порождает у населения чувство незащищенности, а равнодушие государства к своим гражданам снижает гуманистический потенциал общества. Это обуславливает объективную необходимость создания разветвленной и комплексной системы социальной службы, осуществляющей практическую реализацию социальных услуг и включающей сеть учреждений социального обслуживания, органов управления ими и компонента, обеспечивающего их деятельность.

В Законе «Об основах социального обслуживания населения в РФ» (1995 г.) зафиксированы компетенция Российской Федерации, субъектов Федерации и органов местного самоуправления в сфере социального обслуживания, правовое положение учреждений социального обслуживания, отношения собственности в данной системе, источники финансирования, установлены требования к кадрам социальных работников, их гарантии и льготы. Закон гарантирует всем гражданам право на социальное обслуживание, определяет основания для бесплатного обслуживания, порядок установления платы за услуги.

В России функционирует сеть социальных служб. Престарелые и нетрудоспособные, живущие одни и не располагающие другими средствами к существованию, – самые многочисленные уязвимые группы. Для них приспособлены основные типы социального обслуживания: дома престарелых и инвалидов постоянного проживания, территориальные реабилитационные центры, в которых оказывается кратковременный и долговременный уход, и, наконец, помощь на дому. Была заложена законодательная база для материальной помощи нетрудоспособным всех возрастов. Одним из наиболее негативных наследий социалистической системы социальной помощи является ее чрезмерный упор на оказание социальной помощи в специализированных учреждениях. Во многих случаях наиболее уязвимые, как и маргинальные члены общества, помещались в специализированные учреждения. За годы переходного периода численность проживающих в этих учреждениях даже увеличилась, особенно за счет детей и инвалидов. Система социального обслуживания в специализированных учреждениях требует серьезных реформ.

Адресность социальной услуги есть попытка сконцентрировать ее благоприятное воздействие на наиболее нуждающихся. Преимущество адресности состоит в более эффективном использовании средств для оказания помощи нуждающимся. В бюджете неадресной программы на бедных выделяется лишь незначительная его доля, в адресной – большая часть бюджета расходуется в пользу бедных. Вместе с тем реализация адресных программ сопровождается двумя видами ошибок. Зачастую в программу, предназначенную только для нуждающихся, включаются ненуждающиеся семьи, т.е. имеет место ошибка «включения». В результате средства расходуются на лиц, не относящихся к наиболее приоритетным группам, что снижает эффективность программ. Случаи, когда нуждающиеся ошибочно не включаются в программу, называют ошибкой «невключения» или иногда неполным охватом.

Издержки адресности подразделяют на три вида: административные, издержки стимулирования и политики. Все программы адресной помощи связаны с административными издержками (затратами). Так, сбор информации о потенциальных получателях программы требует средств. Как правило, считается, что административные издержки адресности увеличиваются по мере снижения ошибок. Административные издержки адресных программ можно определить двумя способами: суммарные затраты и затраты адресности. Суммарные издержки, по определению, включают все затраты, необходимые для распределения адресных пособий, хотя на определение круга получателей затрачивается лишь часть средств (так, в программах социальной помощи, основанных на проверке нуждаемости, время, которое работник социальной службы тратит на опрос населения в целях определения круга лиц, имеющих право на участие в программе, относится к издержкам адресности). Время и оборудование, необходимые для учета получателей после включения в программу, оформления и распределения выплат, являются частью общих административных расходов программы и в строгом смысле не связаны с ее адресным характером.

Существуют основные механизмы адресного предоставления пособий и услуг нуждающимся, которые можно сгруппировать с учетом административных потребностей каждого механизма:

• Механизмы индивидуальной оценки нуждающихся, требующие решения администрации относительно того: одобрять или не одобрять заявку лица на получение пособия. Основанием для принятия решения является проверка средств к существованию или положения с питанием заявителя.

• Механизмы групповой или географической адресности, обеспечивающие право на помощь группам населения, обладающим сходными, легко выявляемыми характеристиками (обычно географическими).

• Механизмы автоматической адресности (самоадресности) полагаются на индивидуальные решения кандидатов об участии. Обычно эти программы теоретически открыты для всех, но на самом деле разработаны таким образом, чтобы предотвратить злоупотребление со стороны небедных людей. Чаще всего эти программы проявляются в виде субсидий на товары, которые потребляют только бедные, на детские товары.

На практике в большинстве программ приведенные механизмы используют в сочетании. Окончательный успех адресности зависит от природы льгот и решения лица участвовать в программе.

Эффект адресности двоякий: выявление определенной группы людей для участия в социальной программе и недопущение к этой программе других лиц. При принятии решения о том, какой метод лучше всего использовать, следует определить, какая из групп более многочисленна, – та, которая будет участвовать в программе, или та, которую следует исключить. Затраты на проверку нуждаемости оправдываются, если такая проверка существенно снижает количество получателей помощи.

В условиях отсутствия необходимого организационно-правового механизма и централизованных финансовых ресурсов для выплаты пособия по бедности всем нуждающимся в нем гражданам система адресности пособий и проверки реальной нуждаемости семей позволяет оказать помощь категориям граждан, которые оказались в экстремальной ситуации. В России адресная социальная помощь в настоящее время охватывает: престарелых граждан в возрасте 80 лет и старше; одиноких пенсионеров и одинокие супружеские пары, неспособные к самообслуживанию; инвалидов I и II групп; одиноких и многодет-

ных родителей, воспитывающих несовершеннолетних детей; детей-сирот, выпускников детских домов и школ-интернатов; семьи, воспитывающие детей дошкольного возраста и детей-инвалидов; другие группы слабо защищенных граждан. Большинство из этих категорий граждан находятся на учете в органах социальной защиты. С 2005 г. осуществляется замена льгот в натуральной форме на денежные выплаты. Проводимая реформа должна повысить эффективность социальных расходов.

Реформа системы социальной помощи предполагает достижение важных компромиссов, сбалансированность адресных и всеобщих пособий, а также денежных и натуральных пособий. Приоритетом реформы системы социальной помощи является создание механизма адресной поддержки нуждающихся. Пособия на детей тоже стали адресными. Увеличение размеров пособий по программам социальной помощи уязвимым группам может потребовать жестких ограничений в области неадресных пособий, отмены дублирующих друг друга пособий. Активные программы социальной помощи должны содействовать занятости трудоспособного населения, а не формировать зависимость от социальных пособий.

23.6. Социальная политика в условиях перехода на постиндустриальную стадию развития и глобализации

Современное социально-экономическое развитие России происходит в условиях глобализации – процесса формирования системной взаимосвязанности, взаимозависимости и взаимообусловленности, целостности в масштабах планеты. Национальные государства – субъекты этой целостности – взаимодействуют в мировом масштабе с целью развития человеческого сообщества, выживания в условиях вызовов и угроз существованию цивилизации. Наиболее развитые страны находятся в процессе перехода к постиндустриальному обществу, имманентным свойством, системообразующим ядром которого

выступает развитие¹. Национальные системы, находящиеся под воздействием как глобального, так и общенационального развития, чтобы отвечать вызовам времени, должны формировать экономику развития. Экономика развития – это экономика, целью которой является производство здорового, образованного, духовно развитого, имеющего достойное материальное обеспечение человека, участвующего в реализации этой цели через выполнение экономических функций (потребителя, собственника, работника, управляющего, инвестора и проч.). Основа для постоянного, качественного и безопасного экономического роста, как условие социально-экономического развития, создается в сферах образования, науки, здравоохранения и культуры, нормальное функционирование которых обязано обеспечивать социальное государство, как важнейший институт гражданского общества. Современное государство превращается в государство развития, осуществляющее реализацию общенациональных интересов, защищающее население от негативных экономических и социальных последствий глобализации².

«Государство является государством развития, когда оно устанавливает, как принцип легитимности, способность продвигать и поддерживать развитие, понимая под развитием комбинацию стабильно высоких темпов экономического роста и структурных изменений в экономической системе как у себя дома, так и в отношениях с меж-

¹ Научная стратегия развития (ее фундаментальные опоры и ориентиры) // Общество и экономика. – 1998. – №№ 3–5; Шишков Ю. Россия в глобализируемой системе международных хозяйственных связей // РЭЖ. – 1998. – №№ 9–10; Жан К., Савона П. Геоэкономика. – М.: «Ad Marginem», 1997; Бузгалин А.В. Шансы России в глобальной экономике: Цели и средства реализации стратегии опережающего развития. – М.: Слово, 2002; Постиндустриальный мир и Россия. – М.: УРСС, 2001; Май В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики. – 2002. – № 7; Клепач А., Смирнов С. и др. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы // Вопросы экономики. – 2002. – № 8; Мицек С. Следует ли России опасаться глобализации? // Вопросы экономики. – 2002. – № 8.

² Тревога мира. Социальные последствия глобализации мировых процессов. – ПРООН, 1999.

дународной экономикой»¹. Втягиваясь в сферу действия экономических процессов международного характера, национальные государства оказываются в подчинении у этих процессов, проводят политику превращения своих стран в «государства-конкуренты». С одной стороны, осуществляя долгосрочное развитие страны, рост качества жизни народа, с другой – «государства-конкуренты» обеспечивают защиту общенациональных интересов, используя новые возможности и отводя угрозы, обусловленные глобализацией, пытаются сохранить и приумножить человеческие, финансовые и другие ресурсы своей страны и привлечь качественные ресурсы из других стран. Выполнив эти функции, государство развития превратится в государство-партнера для каждого человека, делового мира, объединений граждан, населения страны в целом. Все перечисленное относится и к правительствам разных территориальных уровней внутри стран с федеративным устройством, так как территориальное деление в соответствии с национальными конституциями, существование специфических территориальных интересов является основой и рамками регионального развития.

В начале третьего тысячелетия Россия присоединилась к странам «нарождающегося рынка» («emerging markets»). Одним из критериев отнесения к этой группе стран Всемирный банк считает годовой ВВП на душу населения менее 9,6 тыс. долл. Новая стадия развития требует продолжения глубоких реформ, касающихся взаимоотношений рынка, общества и государства. Органическая трансформация роли государства в экономике идет параллельно с развитием неформальных институтов. Формирование этих неформальных институтов происходит в локальных институциональных средах с собственными системами норм и санкций. Прежде чем получить статус закона, наиболее прогрессивные локальные неформальные институты должны стать общенациональными неформальными нормами. Практика показывает, что успешно развиваются только «консенсусные» типы нарождающихся институтов, т.е. когда новая правовая норма появляется в результате демократического обсуждения. Задача государства состоит не столько в развитии новых институтов, сколько в приспособлении экономической и социальной политики к институциональным реалиям трансформационной экономики. Но некоторые институты не могут

¹ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М., 2000. – С. 183.

возникнуть сами, а находятся в области институционального проектирования. Формирование таких институтов необходимо, так как именно эти институты роста (частная собственность, конкуренция, банки и др.) обеспечивают развитие экономики без государственного принуждения. Важное значение имеет и проектирование социальных институтов роста, которые способствуют развитию гражданского общества.

В Программе развития предполагается к 2010 г. обеспечить «выход России на качественно новый уровень развития, характеризующийся растущей экономикой, эффективным государством, наличием самостоятельного среднего класса, стабильными социальными и политическими отношениями». В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной – восстановить и упрочить позицию России, как одной из стран – лидеров мирового развития.

За десятилетие трансформации Россия потеряла преимущество крупномасштабной экономики и передвинулась по объему ВВП (по паритету покупательной способности) с 5-го места (которое занимал СССР в 1991 г.) на 10-е (в 2001 г.), а по текущему рыночному валютному курсу на 16-е место. Уровень душевого дохода в России на пороге XXI в. составил около 5,8% от уровня в США (2135 долл. на человека в год по текущему обменному курсу), и она заняла 78-е место среди 175 стран, вошедших в выборку МВФ (по уровню ВВП на душу населения, пересчитанному по паритету покупательной способности, ППС – 60-е место), и входит в группу стран со средним уровнем жизни. От США по этому показателю наша страна отстает более чем в четыре раза.

Несмотря на отставание по ВВП на душу населения по сравнению со многими Новыми индустриальными странами, Россия обладает природными ресурсами, населением с высоким уровнем образования, рядом уникальных технологий, фундаментальной наукой. По уровню национального богатства на душу населения (400 тыс. долл.) Россия находится на 3-м месте в мире после США и Японии (табл. 22) и входит в семерку стран, на долю которых приходится почти 2/3 национального богатства мира¹.

¹ Экономический альманах. – Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2000. – № 1. – С. 32.

Т а б л и ц а 22

**Результаты экспериментальных оценок национального богатства
на конец XX в.**

Страны	Национальное богатство		Его структура, в % к общему объему		
	общий объем, трлн долл. США	на душу населения, тыс. долл. США	человеческий потенциал	природные ресурсы	воспроизводимый капитал
Мировой итог	550,0	90
США	123,6	461	77	4	19
Россия	58,8	400	50	40	10
Япония	53,3	423	68	1	31
Китай	35,4	28	77	7	16
Германия	30,8	375	75	1	23
Франция	21,1	359	56	7	37
Великобритания	20,8	353	79	2	19

В соответствии с приведенными данными стоимость природных ресурсов, приходящихся на одного россиянина, равняется 160 тыс. долл. (самая высокая в группе рассмотренных стран), а человеческого капитала – 200 тыс. долл.

Впервые национальное богатство было рассчитано У. Петти для Англии в 1664 г. Расчеты национального богатства США в первой половине XX в., проведенные Р. Голдсмитом, явились важной методологической основой научных исследований, проводимых в данной области. В России национальное богатство было впервые рассчитано в 1864 г. В 30-х годах А.Л. Вайнштейном была рассчитана величина национального богатства России по состоянию на 1 января 1914 г. с распределением по отраслям хозяйства и социальным группам. Расчеты по национальному богатству в СССР представлены в работах В.Н. Кириченко. В настоящее время методика расчета национального богатства разрабатывается экономистами и статистиками разных стран. Расчеты национального богатства для России и других стран СНГ проводятся Статкомитетом СНГ и Программой развития ООН – ПРООН (UNDP).

Методики расчета национального богатства зависят от того, как определяется эта категория. Если меркантилисты считали богатством лишь деньги, во времена А. Смита и Д. Рикардо богатством стало считаться огромное скопление товаров («экономика предложения»), во времена Ф. Рузвельта и Л. Эрхарда – массовый платежеспособный спрос миллионов домашних хозяйств («экономика спроса»), то в настоящее время главной формой богатства страны становится опережающий уровень интеллектуального и духовного развития населения, принимающий форму человеческого капитала и обеспечивающий инновационный процесс в каждой сфере человеческой деятельности.

Формирование социальной политики в России на современном этапе совпало с коренными преобразованиями главных ценностей социального государства. Если во второй половине XX в. основой для социальной политики развитых стран являлись такие ценности, как коллективизм, солидарность, социальная справедливость (успехи в реализации которых нашли свое воплощение в «шведском социализме»), то современные модернисты на первое место выдвигают ответственность и прежде всего личную ответственность. Выдвинуты идеи «индивидуальных достижений» и «конкуренции». Считается недопустимым, чтобы индивид «перебрасывал» на государство свою ответственность перед семьей, местным сообществом и страной. Велико и внимание к проблеме свобод человека, без которых нет личных достижений. Идеологи постиндустриального общества на первое место ставят проблему трансформации роли государства. При этом государство не должно предоставлять гражданам гарантированный минимум услуг, а должно создавать все условия для их активности, для успеха их личных усилий, т.е. все социальные институты должны ориентироваться в первую очередь не на пострадавших, а на людей, которые сами пытаются оказать сопротивление трудностям жизни в изменяющемся обществе. Хотя не забыты и пострадавшие, главной задачей государства становится помощь людям вести самостоятельную деятельность, с этой целью оно поддерживает предприимчивость. С переменной взгляда на государство меняется и подход к идее равенства. Равенство теперь трактуется не как равенство результатов, а как равенство возможностей и, что самое главное, равенство доступа к этим возможностям. Поэтому на рынке труда упор делается не на

гарантирование работы, а на гарантирование образования, возможности получать новые профессии. Образование должно дать трудящимся возможность жить в непрерывно изменяющемся мире. Социальной базой развития общества становится так называемый средний класс – обеспеченные рабочие (синие воротнички), интеллигенция (белые воротнички), низшие слои бюрократии (государственной, муниципальной, корпоративной), малый и средний бизнес. Социальная политика России, определенная в Программе развития, ориентирована на эту группу населения.

Именно экономический рост, ведущий к удвоению в России ВВП на душу населения, позволит сократить вдвое уровень бедности. В Институте социально-экономических проблем народонаселения РАН был выполнен сценарный прогноз до 2010 г. о влиянии изменения величины прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда на долю бедного населения, нуждающегося в социальной помощи¹. В соответствии с этим сценарием при двукратном росте величины прожиточного минимума, семикратном росте МРОТ и росте средней заработной платы в три раза коэффициент дифференциации доходов снизится на 40%. С учетом роста пенсионного обеспечения и снижения уровня безработицы это может привести к повышению в 3,5 раза среднего денежного душевого дохода и снижению до 10–11% доли населения с доходом ниже величины прожиточного минимума. Как результат, повысится эффективность социальной помощи.

Возрастание открытости экономики, развитие процесса демократизации, формирование единого экономического пространства привели к относительно свободному движению товаров, рабочей силы и капитала как между Россией и другими странами, так и между регионами России, росту конкуренции территорий за высококачественные ресурсы, повышению привлекательности регионов путем создания благоприятных условий для осуществления хозяйственной деятельности и проживания населения на территории. Для того чтобы России достичь поставленной в Программе развития задачи, необходимо и дальше развивать человеческий потенциал, повышать привлекательность регионов для высококвалифицированной рабочей силы.

¹ Социальная защита населения / Под ред. Н.М. Римашевской. – М., 2002. – С. 139.

К началу 90-х годов в России сформировались три типа регионов с конкретными социальными характеристиками. Первый тип – Европейский центр. Он характеризуется низкой рождаемостью и высокой долей лиц пожилого возраста (особенно в сельской местности, где наблюдается процесс депопуляции), а также высоким уровнем урбанизации и обеспеченностью населения жильем и основными видами инфраструктуры в городах. При этом наблюдается значительная разница между уровнем жизни городского и сельского населения. Второй тип – это республики Северного Кавказа и юга Сибири. Здесь наблюдается противоположная первому типу регионов возрастная структура, характеризующаяся высокой рождаемостью и долей молодых возрастов в населении. Кроме того, для них характерен относительно низкий уровень образования, минимальные доходы и низкая обеспеченность социальной инфраструктурой, медицинскими услугами. Третий тип регионов – Крайний Север и Дальний Восток. Они характеризуются высокой урбанизацией, наиболее высоким по стране уровнем доходов, однако здесь наблюдается низкая обеспеченность жильем, социальной инфраструктурой и омоложенная, вследствие миграции, возрастная структура населения. Между описанными тремя «полюсами» расположены переходные зоны, социально-экономические показатели которых близки к средним по России (Поволжье, частично Урал и т.д.). Во многих регионах РФ наблюдается выезд специалистов, особенно в молодых возрастах, в регионы России, имеющие более высокий уровень развития. Происходит иммиграция качественной рабочей силы из России в страны с развитой рыночной экономикой, одновременно в Россию въезжают работники с более низкими образовательными и квалификационными характеристиками. Перед Россией стоит задача превращения из нетто-донора высококвалифицированной рабочей силы в нетто-реципиента.

В федеральном бюджете на 2005 г. предусмотрено, что весомая часть финансового развития регионов страны (около 10%) пойдет через федеральные целевые программы (ФЦП). Доля субвенций в доходах местных бюджетов увеличится с 9 до 40–50%. Органам местного самоуправления придется переориентировать свыше 40% бюджетных средств с той деятельности, которой они до сих пор занимались по собственному усмотрению, на деятельность, в которой они становятся лишь исполнителями решений вышестоящего уровня.

Если денежные пособия позволяют сократить бедность в ближайшее время, то стабилизация, ускорение экономического роста и инвестиции в человеческий капитал являются необходимым условием для повышения дохода населения и уменьшения масштабов бедности в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Переход к рыночной экономике создает более широкие возможности для увеличения размера трудового дохода в соответствии с повышением эффективности труда. Однако распределение собственности и богатства будет определять социальное воздействие перехода к рыночной экономике.

Эффективная социальная политика и преодоление абсолютной бедности возможны при обеспечении продуктивной занятости, повышении эффективности труда, создании возможностей для трудоактивной части населения и прежде всего для молодежи достаточно зарабатывать и тем самым содержать себя и свою семью. Условием эффективного использования работника является его высокая мобильность. Географическая мобильность рабочей силы затруднена в России отсутствием рынка жилья, а также другими ограничениями, препятствующими внутренней миграции.

Важным направлением роста доходов и сокращения бедности является развитие человеческого капитала. Частным случаем таких программ можно рассматривать организацию профессиональной подготовки и переподготовки кадров. Выигравшими в процессе перехода к рынку оказываются квалифицированные служащие, частные предприниматели, горожане – все, чья профессиональная мобильность выше. Показателем улучшения положения квалифицированных служащих является рост спроса на многие «новые» профессии: специалистов в компьютерной области, лиц, свободно владеющих иностранными языками, бухгалтеров, банкиров, экономистов, занятых в сфере услуг.

Правительство России разрабатывает мероприятия по поддержке инновационного направления развития национальной экономики.

Политика на рынке труда является важнейшим условием роста доходов населения и сокращения бедности. Страны ЦВЕ можно разделить на три группы по проводимой ими активной политике на рынке труда (АПРТ). Первая группа состоит из стран, в которых затраты на АПРТ оказались «вытесненными» (Болгария и Румыния). Вторая группа стран поддерживает высокий уровень расходов на АПРТ

(Чехия и Словакия). Страны третьей группы (Венгрия и Польша) увеличили расходы на активную политику, но начали с очень низкого уровня. Соотношение пассивной помощи безработным и ее противоположности – активного предоставления альтернативных рабочих мест и переподготовки работников – будет определять естественный уровень безработицы в этих странах в будущем.

В условиях глобализации и формирования единого экономического и социального пространства встает вопрос о выработке международной стратегии социального развития и механизмов, обеспечивающих ее реализацию. В марте 1995 г. в Копенгагене состоялась Всемирная встреча на высшем уровне в интересах социального развития. По ее итогам были приняты Декларация и Программа действий, подписанные главами 117 стран, в которых были изложены предложения по решению глобальных экологических и социальных проблем. Как отмечено в Декларации, главы государств и правительств собрались на встречу, чтобы признать важность социального развития и роста благосостояния людей и выдвинуть эти цели на первый план на XXI в. Среди важнейших целей социального развития были названы достижение полной занятости населения и снижение бедности. Одним из важнейших итогов форума 1995 г. было решение о том, что развитые страны будут ежегодно выделять на безвозвратной основе 0,7% своего ВВП в качестве официальной помощи развитию (ОПР) развивающимся странам и странам с переходной экономикой, однако эти обязательства не были выполнены.

В Декларации тысячелетий¹ (ДТ), принятой на Саммите ООН в 2000 г., определены цели развития планеты с учетом особенностей отдельных регионов. Важнейшими задачами развития, сформулированными в ДТ для стран Европы и Центральной Азии, являются: создание условий для высокооплачиваемого труда, обеспечение доступа стран к современным информационным и коммуникационным технологиям, сокращение безработицы среди молодежи. Осуществляемые преобразования на рынке труда помогут молодому поколению иметь высокие доходы в трудоспособном возрасте, подготовиться к управлению социальными рисками снижения дохода через систему

¹ www.developmentgoals.org.

социального страхования, частного страхования и индивидуальных сбережений и практически не нуждаться в программах социальной помощи.

Список вопросов

1. Как меняются источники доходов населения при переходе к рыночной экономике?
2. Как рассчитывается индекс развития человеческого капитала?
3. Как демографическая структура населения влияет на уровень благосостояния?
4. Под воздействием каких факторов изменяется система социальной защиты при переходе к рыночной экономике?
5. Какие социальные риски характерны для рыночной экономики?
6. Охарактеризуйте основные программы, входящие в систему социального страхования в России.
7. Каковы основные принципы организации программ социальной помощи?
8. Как формируется финансовая помощь из федерального бюджета региональным бюджетам?
9. Как определяется черта бедности?

Темы докладов

1. Индекс развития человеческого потенциала как показатель качества жизни.
2. Демографическая ситуация в России.
3. Система социальной защиты в странах с рыночной экономикой.
4. Государственные внебюджетные фонды социального страхования в России.
5. Бедность населения: причины возникновения и пути сокращения.
6. Трансформация системы социальной защиты в современной России.
7. Основные направления реформирования пенсионного страхования в России.
8. Прожиточный минимум и адресная социальная помощь.
9. Межбюджетные отношения в России.

ГЛАВА 24

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ В ХОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В РОССИИ

24.1. Структура занятости как показатель эффективности функционирования экономики

Рассмотрение влияния экономических процессов на социальные параметры через призму системы занятости и ее основных характеристик представляет особый интерес. Изменения структуры занятости отображают как происходящие трансформации в материально-технических факторах и структуре экономики, так и социально-экономические, институциональные изменения.

Рынок труда – один из важнейших элементов экономической системы, и от эффективности его функционирования зависят как вектор, так и темпы макроэкономической динамики. В то же время система занятости опосредует влияние макроэкономического развития на благосостояние населения и на большинство социальных процессов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что структура занятости отражает структуру и эффективность функционирования экономики в целом, а все трансформации последней находят отражение в структуре занятости.

Современные трансформации социально-экономической системы охватывают сдвиги от раннеиндустриальной к индустриальной и постиндустриальной экономике. В связи с этим при анализе складывающейся структуры рынка труда крайне важно учитывать, что сфера услуг – основная общепринятая характеристика постиндустриального общества – является чрезвычайно неоднородной. Логично возникает вопрос о правомерности отождествления сферы услуг с прогрессивными элементами постиндустриального развития и появляется необходимость вычленения собственно прогрессивных трендов среди множества разнонаправленных тенденций. Наряду с глобальными трансформациями, протекающими в мире на рубеже XX–XXI в.,

выделяют подвижки, связанные с переходом от плановой экономики к рыночной. Для трансформационной экономики России проблема индустриальных и постиндустриальных сдвигов в социально-экономической системе стоит как вопрос о возможности реализации стратегии «догоняющего» развития и ее перспективах, для реализации которой предлагаются как умеренно оптимистические¹, так и пессимистические² подходы.

24.2. Структура занятости накануне реформ

Все бывшие соцстраны к началу 90-х годов характеризовались очень высокой степенью вовлеченности населения в экономическую деятельность³. Показатели занятости населения в этой группе стран, как правило, были выше, чем в странах с более высоким уровнем экономического развития. Это стало результатом политики и идеологии полной занятости, не признававшей возможность добровольной незанятости⁴ для трудоспособных граждан, с одной стороны, и «экономики дефицита», постоянно генерировавшей малооплачиваемые рабочие места, – с другой. В связи с этим с самого начала реформ ожидалось заметное снижение доли населения, участвующего в экономике.

Система в целом характеризовалась средним уровнем развития при относительно высоком уровне развития образования, науки, культуры (по сравнению с США, Грецией, Испанией, Португалией) – в этих сферах среднегодовая численность занятых составляла 14 273 тыс. чел., или 19% общей численности занятых. Ее характеризовали «переутяжеленная» структура экономики и низкий уровень развития сферы услуг: в конце 80-х годов доля промышленно-строительного сектора (промышленность и строительство) в занятости соц-

¹ *Май В.* Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики. – 2002. – № 10.

² *Иноземцев В.Л.* Пределы «догоняющего» развития. – М., 2000.

³ Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.). – М., 2002. – С. 26.

⁴ *Моцусова Г.* Незанятость в России: вынужденная или добровольная? // Вопросы экономики. – 2001. – № 9.

стран составляла в среднем свыше 40% по сравнению с 27% в промышленно развитых странах. Наоборот, на сферу услуг приходилось 28–45% занятых по сравнению с 62% на Западе.

Из последнего тезиса довольно часто делается вывод о невозможности развития новых технологий в условиях «реального социализма». Однако такого рода суждения отражают лишь один из аспектов НТП в СССР – его бюрократическое торможение, особенно в той части, которая связана с внедрением и использованием результатов творческой деятельности исследователей – ученых, инженеров. На самом деле ситуация была намного сложнее и противоречивее, поскольку на другом полюсе этих процессов были реальные ростки энтузиазма, свободного социального творчества, создававшие новые стимулы НТП. Об этом, в частности, косвенно свидетельствуют данные о численности персонала, занятого исследованиями и разработками – в 1992 г. она составляла 1532,6 тыс. чел. (Отметим, что этот показатель неуклонно снижался на протяжении 90-х годов и в 2001 г. достиг 885,5 тыс. чел.)

24.3. Изменение структуры занятости в ходе реформ

В трансформационной экономике России в 90-е годы прослеживались разнонаправленные тенденции. Вектор изменений характеризовали две группы факторов: трансформационный кризис и становление элементов рыночной экономики (шире – качественно новой экономической системы).

Трансформационный кризис привел к сдвигам в технологической структуре. Их первым направлением стала массовая деиндустриализация промышленности. Оценки этого процесса крайне неоднозначны и противоречивы. Так, ряд исследователей отождествляет эти подвижки с прогрессивным развитием экономической системы, другие же обращают особое внимание на социальные последствия трансформаций и подвергают сомнению прогрессивность преобразований, в основе которых лежит наращивание добывающего сектора и экспортно-ориентированных ресурсных отраслей за счет сокращения высокотехнологичных производств.

Второе направление сдвигов в технологической структуре связано со сферой услуг. Именно здесь проявилось основное противоречие трансформационных процессов в России. Анализ показывает, что *при переходе к постиндустриальному обществу занятость в собственно постиндустриальной сфере* (образование, наука, здравоохранение) *сократилась* (рис. 24). При этом в системе образования наблюдались не столь значительные количественные сдвиги, однако отмечалось ухудшение его качества¹.

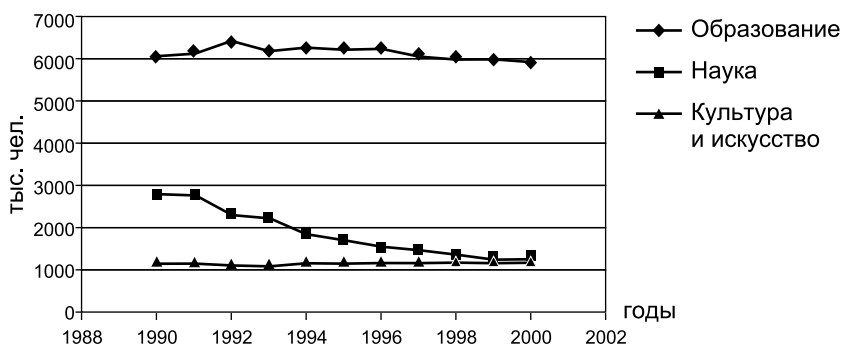


Рис. 24. Динамика среднегодовой численности занятых в «постиндустриальных» отраслях экономики

Наконец, незначительное сокращение численности занятых в сельском и лесном хозяйстве сопровождалось снижением качества рабочей силы.

С трансформационным кризисом тесно связано многократное снижение цены труда (зарботной платы) в ходе реформ². Реальная заработная плата в среднем сократилась на 30%. Именно этим и объясняется тот факт, что при снижении объемов производства на 50% занятость уменьшилась лишь на 13%. Этому же способствовали и «регулярные» невыплаты заработной платы, что приводило к удешевлению доходов трудящихся, по разным оценкам, на 5–30% к моменту их получения.

¹ Смолин О.Н. Образование. Революция. Закон. – М., 1999. – Часть 1.

² Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991 – 2000 гг.). – М., 2002. – С. 8.

Одним из проявлений трансформационного кризиса стала всесторонняя натурализация хозяйственной деятельности в России. Она привела к колоссальному росту доли бартера в продажах. По данным Российского экономического барометра, с 1992 г. этот показатель постоянно рос, приблизившись в период максимального обострения (август 1998 г.) к уровню 1/2 общего объема хозяйственных транзакций¹. При этом из общего числа предприятий России лишь 9% не прибегали к бартерным операциям. Из оставшихся треть использовала бартер менее чем в 30% коммерческих сделок, треть – от 30 до 40% и еще четверть – более чем в 70% сделок². Кроме того, в начале 90-х годов наметились тенденции массового перехода к образу жизни, при котором домашнее производство продукции, предназначенной как для продажи, так и для собственного потребления, стало являться единственным занятием, обеспечивающим потребление семьи. Возможно, этим частично объясняется значительное сокращение рабочей силы в 90-е годы, зафиксированное при выборочном обследовании населения по проблемам занятости, но не учитываемое при оценках экономической активности³. Данные Госкомстата РФ свидетельствуют о том, что уровень экономической активности с учетом занятости в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг по отношению к соответствующему показателю без учета занятости в домашнем хозяйстве существенно возрос в начале 90-х годов и с этого времени оставался относительно стабильным. Так, например, уже в постдефолтовый период первый показатель превышал второй в 1,7 раза для старшей возрастной группы (60–72 года) и на 22,5% – для младшей (до 20 лет) по данным 1999 г. (в 1,63 раза и на 29% соответственно по данным 2000 г.).

Второй блок факторов, определяющих вектор трансформаций в России в 90-е годы, связан с различными аспектами становления рыночной экономики. Этот процесс повлек за собой ряд сдвигов в экономике в целом и в структуре занятости в частности.

¹ Хулиан И. Россия: рост бартерных сделок в переходный период // МЭиМО. – 2002. – № 11.

² Romanova N.M. Alternative Forms of Settlement between Enterprises // Studies on Russian Economic Development. – 1998. – V. 9. – № 6.

³ Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991–2000 гг.). – М., 2002. – С. 31.

За последнее десятилетие XX в. наиболее динамично развивались такие сферы, как финансы и кредит, управление, торговля и питание. Среднегодовая численность занятых в этих отраслях практически удвоилась (рис. 25).

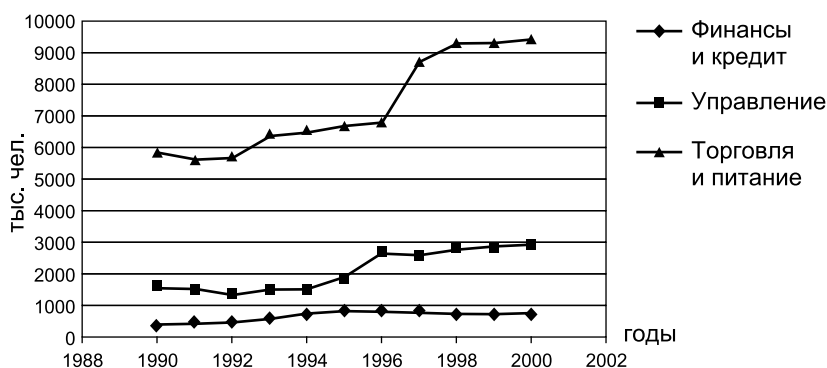


Рис. 25. Динамика среднегодовой численности занятых в «рыночных» секторах экономики

Становление нового качества экономической системы сопровождалось рядом противоречий в социально-экономических явлениях и процессах. Одним из таких феноменов, ознаменовавших становление рыночной экономики, стала самозанятость. В эту группу, согласно резолюции 15-й Международной конференции по статистике труда (1993 г.), обычно включаются работодатели, индивидуальные предприниматели, члены производственных кооперативов и неоплачиваемые работники семейных предприятий¹. Самозанятость в России представляет собой очень неоднородное явление. С одной стороны, в эту категорию входят предприниматели, являющиеся главными генераторами экономического развития и создающие рабочие места. С другой – в числе самозанятых могут оказаться и те, кто был «вытолкнут» в эту категорию в связи с отсутствием стабильной занятости по найму. В этом случае самозанятость является способом выживания,

¹ Там же. – С. 69.

а тогда речь идет уже о своеобразной форме скрытой безработицы, которую рыночные реформы вовсе не устранили, а лишь завуалировали.

Кроме того, как показали Дж.Эрл и З. Сакова¹, в странах с переходной экономикой в начале 90-х годов положение индивидуальных предпринимателей на рынке труда было двойственно. По основным характеристикам они «значимо отличались как от предпринимателей, так и от безработных, занимая промежуточное положение. Во многом они были схожи с работающими по найму и предпочли бы вернуться на рынок труда в качестве таковых». Отсюда авторы сделали вывод о вынужденной самозанятости в России, а потому воздержались от однозначного приравнивания этой группы к предпринимателям в традиционном понимании этого слова.

Вторым феноменом становления рыночных отношений в сфере занятости стало развитие неформального сектора². Во второй половине 90-х годов среднесписочная численность занятых на малых предприятиях колебалась в пределах 6,2 – 6,6 млн чел., или около 10% всех занятых в экономике. Персонал малых предприятий практически не рос (в 2002 г. он составил 7,2 млн чел.), по-видимому, уступив потенциальных работников неформальному или полунформальному сектору. Выделяют несколько причин роста неформального сектора. Общий спад в экономике и снижение уровня жизни стимулировали поиск новых источников дохода, что, по мнению многих, было доступно только благодаря малому предпринимательству. А высокие издержки на вход в формальный бизнес и его ведение, неразвитость и «мутантность» институциональной среды лишь способствовали деформализации. Ситуация обострялась вследствие развития специфической перекрестной (рекомбинантной) собственности и образования значительной по масштабам зоны занятости с неоформленными отношениями найма.

Третью особенность отражают данные о формах собственности предприятий. Так, численность занятых в организациях с участием иностранного капитала с 1992 по 2000 г. возросла в 9 раз (с 0,3 до

¹ Там же.

² Неформальный сектор в российской экономике. – М.: ИСПАП, 1998.

2,7 млн чел.)¹. Этот показатель характеризует специфику развития отечественной экономики, хотя часто и трактуется исключительно как формальное следствие тенденций глобализации.

Четвертым феноменом трансформаций в России стала неадекватность устоев общества происходящим преобразованиям. Так, «рыночная экономика... предполагает инициативность человека. Как он будет жить – зависит от умения «вписаться» в новую экономическую систему»². Означает ли это, что в условиях рыночной экономики для экономической системы (и ее «официальных представителей») становится важными не уникальность личности и не то, в какой мере у человека появляется возможность гармоничного развития, а то, в какой мере он может быть «удобен» для общества и для реализации его стратегических задач? А если человек неадекватен этим требованиям и не способен модифицировать таким образом свои личностные характеристики, то он просто превращается в одного из маргиналов – «лишних людей». Именно это произошло с тысячами учителей, воспитателей, врачей и инженеров, которые вынуждены были искать источники дохода вне поля своих интересов и увлечений. Так зарождалась самозанятость.

Согласно популярной в первой половине 90-х годов модели Агиона – Бланшара новые малые предприятия должны были взять на себя функцию создания новых рабочих мест, которые бы «втягивали» бывших работников старых предприятий, ставших безработными в результате массовых сокращений, в новую занятость. На практике же развитие малого предпринимательства пошло по совершенно иному пути: фирмы предпочитали «вытягивать» занятых с крупных предприятий, воздерживаясь от найма безработных. Это объясняется структурным несоответствием между предложением профессий безработными и спросом на труд со стороны новых фирм; отсутствием информации о профессиональных качествах и навыках безработных; «клановостью» и априорной замкнутостью новых структур.

¹ Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991 – 2000 гг.). – М.: ТЕИС, 2002. – С. 67.

² Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – С. 25.

24.4. Перспективы экономики с позиций динамики занятости

В ходе трансформационных процессов проявилась уникальность российского рынка труда. Если в начале 90-х годов значительная часть политиков и экспертов полагали, что развитие национальных рынков труда подчиняется общемировым закономерностям и Россия не станет в этом отношении исключением, то в середине десятилетия эти упрощенные представления были полностью развеяны. Практически все теоретики и практики реформирования российской экономики соглашались, что рынок труда в России повел себя «не как другие»¹ и что российский путь существенно отличается от стандартов мировой экономики.

В условиях значительной региональной дифференциации показателей безработицы процессы межтерриториального перераспределения рабочей силы и миграционные потоки оказались настолько слабы, что крайне затруднительно анализировать ситуацию в терминах единого российского рынка труда, скорее следует признать факт существования совокупности относительно замкнутых, независимо и автономно развивающихся локальных рынков труда².

В настоящее время самой распространенной является точка зрения, согласно которой рынок труда – наиболее слабый сегмент российской экономики, тормозящий положительную макроэкономическую динамику и высокие темпы экономического развития. Как правило, признается, что рынок труда продемонстрировал нечувствительность к рыночным инновациям и тем самым – негибкость и низкую эффективность. Но не означает ли это, что рынок труда, являющийся «наименее рыночным» сегментом функционирования экономики, является носителем нерыночных, человеческих критериев развития? Можно ли его расценивать как рынок, особенности которого – отражение прогрессивного направления развития, т.е. можно ли предположить, что направление перехода должно вырабатываться исходя из не общепризнанных рыночных механизмов, а учитывая особенности

¹ Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991 – 2000 гг.). – М.: ТЕИС, 2002. – С. 7.

² Там же.

именно рынка труда? Все эти вопросы делают наиболее актуальной проблему выбора траектории социально-экономического развития. Необходимо выработать такую систему критериев, в соответствии с которыми то или иное направление развития будет расцениваться как прогрессивное или регрессивное (а в последнем случае – еще и системе мер по преодолению и предотвращению негативных тенденций).

Итак, подведем промежуточные итоги. Процесс перехода от плановой экономики к рыночной негативно сказался на развитии непосредственно постиндустриального сектора (сокращение занятости в науке, ухудшение структуры занятости в образовании), формируя тенденцию, альтернативную общемировой тенденции генезиса знание-интенсивной экономики (рис. 26).

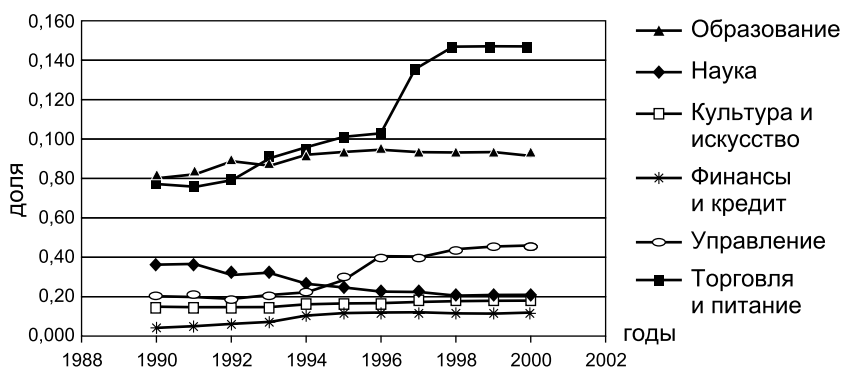


Рис. 26. Динамика доли занятых по отраслям к общему числу занятых

Что касается занятости в индустриальном секторе, то здесь трансформационный процесс характеризовался двумя противоположными тенденциями. С одной стороны, можно говорить о позитивных процессах сокращения численности занятых в ВПК, общем сокращении доли занятых в промышленности по сравнению со сферой услуг. С другой – налицо и некоторые негативные процессы, связанные с топливно-сырьевой ориентацией отечественной экономики.

Процесс роста занятых в доиндустриальном секторе экономики непосредственно статистически не отображается, но косвенно об этом свидетельствуют ситуация в сельском хозяйстве, рост сферы домаш-

него неформального производства и малого бизнеса, где относительно невелика доля индустриальных технологий, вместо которых используется ручной труд.

Наконец, переход к рыночной экономике ознаменовался опережающим развитием таких секторов, как финансы и кредит, страхование, торговля, управление.

Все это свидетельствует о сложности и нелинейности¹ как трансформационных процессов в целом, так и изменений структуры занятости в России в частности.

Исходя из динамики занятости в России в 90-е годы, а также иных макроэкономических показателей, можно выделить два основных сценария развития экономической системы и рынка труда как ее важнейшего компонента.

Согласно первому варианту, необходимо восстановление промышленности за счет первоначального ускорения развития ТЭК, которое создаст основу для развития других отраслей, при одновременном росте пищевой промышленности и некоторых других отраслей, ориентированных на конечное потребление.

Во втором варианте, предлагаемом рядом ученых (Л. Абалкин², Д. Львов), акцент делается на развитии высоких технологий, науки и образования. Успешное развитие этих сфер должно послужить основой становления «экономики с человеческим лицом» – экономической системы, создающей условия для гармоничного развития личности.

Список вопросов

1. Как соотносятся структура занятости и функционирование социально-экономической системы?
2. Какие трансформационные процессы можно выделить при анализе российской экономики 90-х годов?
3. Каковы особенности структуры занятости в России накануне реформ?

¹ Бузгалин А.В., Колганов А.И. Теория социально-экономических трансформаций. (Прошлое, настоящее и будущее «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире): Учеб. для студентов экономических специальностей. – М., 2003. – С. 101–102.

² Курс переходной экономики / Под ред. Л.И. Абалкина. – М., 1997.

4. Каким образом на структуре занятости отразился трансформационный кризис?
5. В чем заключается противоречивость российского перехода к постиндустриальному обществу в контексте структуры занятости?
6. Каковы основные изменения структуры занятости, связанные со становлением нового качества социально-экономической системы?
7. В чем особенность самозанятости в России?
8. Как вы считаете, российский рынок труда – это наиболее слабый сегмент экономики, тормозящий положительную макроэкономическую динамику, или же самый прогрессивный элемент социально-экономической системы, знаменующий появление нового ее качества?
9. Каковы особенности изменений структуры занятости в постиндустриальном, индустриальном и доиндустриальном секторах экономики?
10. Какие варианты развития российской экономики и системы занятости, в частности, вы можете предложить? По какому критерию вы выделяете из них наиболее желаемый и «прогрессивный»?

Темы докладов

1. Сравнение структуры занятости в России до и после реформ.
2. Влияние структуры занятости на экономическую эффективность национальной экономики и социальную структуру.
3. Сравнительный анализ структуры занятости в России и США (или странах ЕС).
4. Основные детерминанты вектора трансформаций в России.
5. Основные направления изменения структуры занятости в России и их причины.
6. Противоречия в изменении структуры занятости в России.
7. Перспективы структуры занятости в России.
8. Самозанятость: сравнительный анализ опыта России и других стран.

РАЗДЕЛ VII

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

ГЛАВА 25 МИРОВОЙ КОНТЕКСТ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

25.1. Особенности трансформации в пост-«социалистических» странах: сравнительный анализ моделей и практики трансформаций

Как было показано в гл. 10, трансформационные экономические процессы, пути и способы такого перехода, отражающего тенденцию общемирового развития в разных странах, различны, что предопределено как конкретной социально-экономической ситуацией, так и отсутствием исторического опыта. Анализ этого процесса позволяет понять, что надо делать в этом направлении в условиях, когда отправной точкой являлась централизованно-управляемая экономика, где, как правило, не было частной собственности и класса предпринимателей.

Переход от плановой экономики, господствовавшей на протяжении десятилетий в странах советского типа, к принципиально иной экономической системе, имеющей рыночную ориентацию, долог и сложен. При этом необходимо учитывать различия экономических, политических, социальных и других условий при выборе модели реформирования. Однако разнообразие самих условий трансформации не отменяет единого вектора преобразований – формирования рыноч-

ной экономики смешанного типа. И на пути к этой цели неизбежными становятся радикальные изменения в системе отношений собственности, глубокие институциональные преобразования, возникновение принципиально иного механизма функционирования экономики.

Как известно, процесс перехода многомерен и многовариантен, при этом его конкретные характеристики возникают в соответствии со своей собственной логикой, поэтому важно знать и понимать корни и истоки процесса перехода. И если скорость и координация осуществляемых преобразований не контролируются эффективным образом (например, приватизация и контроль над финансовыми посредниками или либерализация цен и создание системы социальной безопасности, или либерализация торговли и политика, направленная на повышение конкурентоспособности), может произойти кризис, причем гораздо более глубокий, нежели при окончании эры централизованного планирования.

Хотя переход к рыночной экономике как специфической системе отношений объективно включает в себя перечень мер, обязательных для любой страны, его осуществляющей, последовательность необходимых преобразований, этапы и сроки их проведения в странах будут различаться. Другими словами, сам процесс очень динамичен, каждый случай уникален, что делает невозможным выработку единой теоретической схемы, применимой для любой страны при ее переходе к рыночной экономике. Пост-«социалистический» переход к рынку не следует сводить к какому-либо одному хорошо известному историческому или теоретическому прецеденту. Переходная политика должна быть гибкой, учитывающей как достижения, так и ошибки других стран, вбирающей в себя знания и опыт, имеющийся в разных системах и регионах, быть в состоянии быстро вносить поправки в программы перехода по требованию обстоятельств.

В этой связи правомерно считать, что каждой стране, совершающей переход от плановой экономики к рыночной, будет присуща своя особенная модель реформирования (модель перехода, модель трансформации). Однако это не отменяет возможности объединения каких-либо стран в одну группу по признаку преимущественного использования той или иной модели реформирования. И не случайно в научный оборот кроме национальных моделей экономического развития (например, польская, китайская, российская и др. модели) вошли та-

кие понятия, как европейская или азиатская рыночные модели в качестве обобщенных характеристик вариантов развития экономики.

Строго говоря, конкретную ситуацию, реально складывающуюся в процессе трансформации в той или иной стране, трудно втиснуть в рамки какой-либо одной модели. Тем не менее это можно будет сделать, если анализировать состояние переходных экономик на основе критериального подхода, т.е. сквозь призму определенных критериев, таких, например, как глубина и характер спада в экономике, меры и пути преодоления «экономики дефицита», последовательность и очередность шагов реформирования, темпы преобразований, степень участия государства в трансформационных процессах и др.

Еще большие трудности возникают при попытке идентифицировать состояние переходных экономик на начальных этапах реформирования, когда становится «практически невозможно однозначно свести экономику определенной страны к одной из...моделей трансформации», так что «обоснованные теоретические выводы относительно нынешних трансформаций можно будет сделать лишь тогда, когда сами трансформации будут завершены»¹.

Возникает вопрос, почему экономические реформы в разных странах приводят к неодинаковым результатам, где-то оказываются более, а где-то менее успешными. Обобщение опыта трансформации переходных экономик невозможно без анализа условий и факторов, влияющих на процессы реформирования, и в этой связи необходимо прежде всего обратить внимание на время старта самих преобразований. В ряде стран (например, Югославии, Венгрии) реформы рыночного типа начались в 80-е годы еще при социализме с присущей ему монополией государственной собственности и главенствующей ролью централизованного планирования. Последующая практика перехода стран к рыночной экономике показала, что реформы, начавшиеся в рамках старой системы, обеспечили создание более гибких структур, организаций и общественных институтов, в результате чего трансформационный спад в этих странах оказался менее глубоким и более коротким.

На конец 80-х годов приходится начало этапа по сути революционных преобразований, спада производства и перехода стран ЦВЕ на

¹ Бузгалин А., Колганов А. Введение в компаративистику. – М., 1997. – С. 329, 306.

рыночный и демократический путь развития. К объективной необходимости радикальных перемен эти страны привел глубокий кризис экономик, что выражалось в замедлении темпов роста, усилении инфляционных процессов, росте внешней задолженности, снижении эффективности производства и жизненного уровня населения, все большем отставании от развитых стран в научно-техническом отношении.

Сравнительно большие успехи стран ЦВЕ в реформировании экономики по сравнению, в частности, со странами СНГ в немалой степени объясняются тем, что прежняя система господствовала в СССР на протяжении 70 лет, а в странах ЦВЕ – только 40, к тому же в них она фактически была навязана извне, т.е. еще не успела стать способом жизни, а была скорее «импортированным» продуктом. Можно сказать, что страны ЦВЕ еще не успели совсем забыть свое рыночное прошлое, к тому же в некоторых из них (Венгрии, Польше, Чехословакии) к началу трансформации уже был накоплен некоторый опыт внедрения в плановую экономику рыночных инструментов, что положительно повлияло на ход преобразований.

По одной из методик конкретной оценки меры продвинутости рыночных реформ и социально-экономического развития выделяют такие группы стран: тройка лидеров – Словения, Польша и Чехия; вторая группа – Венгрия и Словакия; третья – Румыния и Болгария; наименьшее значение индекса (интегрального показателя, на основе которого производилась оценка) имеют Россия и Украина.

Практика трансформации пост-«социалистических» стран выявила две альтернативные стратегии проведения экономических реформ: быстрых радикальных преобразований – «шоковой терапии» и постепенного, эволюционного перехода. Считается, что первый вариант с той или иной степенью последовательности применялся в России и в большинстве стран ЦВЕ (в классической форме – в Польше). Исторически более ранний эволюционный путь постепенного создания рыночных институтов опробован в Китае и Венгрии.

Хотя заимствованное из медицины выражение «шоковая терапия» и не является строгим научным термином для обозначения экономических процессов, оно, однако, удачно описывает характерные особенности радикальных рыночных преобразований и потому широко используется в экономической литературе. Как известно, концепция

«шоковой терапии» предполагает проведение одномоментной либерализации цен, резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета. В наиболее последовательном виде эта доктрина была реализована в Польше в 1990–1991 гг., в результате чего этой стране всего через 3–4 года после начала «шоковой терапии» удалось выйти на траекторию экономического роста (4–5% в год, начиная с 1993 г.). Необходимо отметить, что большинство пост-«социалистических» стран в той или иной мере использовали на практике концепцию «шоковой терапии». Кроме Польши наиболее успешно это было осуществлено в Словении и Чехии.

Другая концепция проведения рыночных реформ – градуализм – предполагает осуществление постепенных преобразований в экономике при главенствующей роли государства в формировании рыночного механизма. Наиболее яркий образец градуализма – реформы в Китае, сопровождающиеся впечатляющими результатами. ВВП страны ежегодно увеличивается в среднем на 12%, среднегодовой прирост промышленного производства – более 10%, а продукции сельского хозяйства – 4,1%. Китайский опыт тем более показателен, что другие страны с переходной экономикой не смогли избежать трансформационного спада. Однако весьма желательного копирования китайского опыта не произошло: практически ни одна из трансформируемых стран не взяла его на вооружение. Дело тут, видимо, в весьма специфических условиях китайской экономики и общества в целом.

Что же это за условия? Китай – это специфическая страна с огромным сельским населением, недостаточно развитая в промышленном отношении, с низким уровнем доходов и огромной диаспорой за границей. Но почему же все-таки, несмотря на то, что успехи экономических реформ в этой стране неоспоримы, их стратегия для других стран оказалась неприемлемой, а китайский опыт в целом невоспроизводим, хотя отдельные его элементы могли бы найти применение в других странах? И почему Китаю удалось избежать трансформационного спада?

Во-первых, экономические реформы в Китае основываются на переводе крестьян из коммун в мелкие фермеры (аграрная реформа) и создании новых промышленных предприятий в сельских регионах (промышленная реформа), где в наличии всегда имеется дешевая рабочая сила. Другими словами, все привязано к сельскому хозяйству,

к трудовому навыку терпеливого китайского крестьянина-труженика. (В других же странах, и особенно в России, подобных условий и близко не было.) Так что успех преобразований в Китае в решающей степени связан с наличием огромного слоя мелких предпринимателей в городе и деревне. Снятие ограничений на индивидуальную трудовую деятельность в начале 80-х годов дало возможность в сжатые сроки оживить торговлю, сельское хозяйство и мелкое производство.

Во-вторых, политическая стабильность, благоприятные условия для предпринимательства в сочетании с дешевой рабочей силой способствуют привлечению в Китай иностранного капитала в огромных размерах (более 300 млрд долл. за годы реформ, что в 15 раз превышает накопленный объем иностранных инвестиций в российскую экономику). Так что диаспора «хуацяо» (китайцев, живущих за границей), насчитывающая 50–60 млн чел., играет огромную роль в экономическом развитии Китая, в немалой степени обеспечивая своими капиталами высокие темпы роста китайской экономики.

В-третьих, отсутствие необходимости крупной структурной перестройки хозяйства и внешней торговли по причине гораздо меньшей степени их деформации в Китае (по сравнению с другими переходными экономиками) в известной мере способствовало тому, что китайской экономике удалось избежать типичного для других стран трансформационного спада.

В-четвертых, нельзя не учитывать отличительную специфику политической ситуации в Китае: реформы здесь проводятся в рамках «рыночного социализма» под жестким контролем правящей коммунистической партии в благоприятных условиях политической стабильности. Последнее обстоятельство обеспечило возможность провозглашения курса на создание свободных экономических зон (без опасности последующей дезинтеграции страны, угроза чего вставала, например, перед Россией), что способствовало притоку иностранных инвестиций и повышению темпов роста китайской экономики.

Указанные отличительные особенности, перечень которых можно продолжить (см. гл. 15), в какой-то степени объясняют специфический путь экономических реформ в Китае и невозможность в полной мере использовать этот опыт в других странах с переходной экономикой.

Практически на протяжении 10 лет от начала трансформации в пост-«социалистических» странах при оценке пройденного ими пути во главу угла брался тезис о сроках осуществления реформ (фактически о темпах и глубине либерализации), т.е. анализ проводился в русле сравнения двух известных моделей: «шоковой терапии» и градуализма, а значит, по критерию скорости претворения в жизнь мероприятий по трансформированию экономик.

И действительно, на первых порах довольно отчетливо прослеживалась прямая зависимость между скоростью преобразований и наступлением положительной динамики основных макроэкономических показателей реформируемых экономик. В пользу такого рода вывода говорило и то, что, как правило, те страны, которые поторопились перейти к курсу перемен, претерпели гораздо меньший спад и быстрее вышли на траекторию экономического роста (например, Польша и ряд других стран ЦВЕ).

Как известно, предложены специальные показатели, отражающие степень либерализации переходных экономик (так называемый индекс либерализации, большее значение которого – от 0 до 5 – означает и более высокую степень либерализации). И на первых порах (этапах реформирования) вроде бы подтверждался тезис о том, что прогресс в либерализации должен сопровождаться улучшением состояния экономики, что динамика ВВП тем благоприятнее, чем выше либерализация и чем ниже инфляция. Действительно, такие страны, как Польша, Словения, Венгрия, Вьетнам, где значение индекса либерализации выше 4, к 1998 г. добились и высоких темпов роста ВВП, а страны с индексом либерализации более 3 (Чехия, Словакия), преодолев трансформационный спад, превзошли к этому периоду по объему ВВП дореформенный уровень. Что же касается стран с низким уровнем либерализации (значение индекса либерализации для Украины – 0,80, Таджикистана – 0,95, Азербайджана – 1,03)¹, то они за то же время достигли только 1/3 докризисного объема ВВП.

¹ Попов В. Динамика производства при переходе к рынку: влияние объективных условий и экономической политики // Вопросы экономики. – 1998. – № 7. – С. 45.

И все же при более внимательном подходе к оценке хода трансформации и глубоком сравнительном анализе состояния переходных экономик с использованием описанного выше критерия становятся заметными явные несоответствия, фактически разрушающие общую схему, согласно которой, чем больше степень либерализации, тем лучше должны обстоять дела в экономике. Так, явно не укладывается в описанную конструкцию состояние экономики Китая, обеспечившего быстрый экономический рост в 80–90-е годы при более низких показателях либерализации (индекс 2,0), чем в странах ЦВЕ. Не находит также в этом случае объяснения и пример Вьетнама, который, приступив в марте 1989 г. (на 9 месяцев раньше Польши !) к реализации программы классической «шокотерапии» (единовременно было дерегулировано 90% всех цен), не только не допустил спада, но, напротив, обеспечил ускорение экономического роста (до 7% в год в 90-е годы).

Конечно, можно было бы отнести эти случаи к тем исключениям, которые только подтверждают общее правило, если бы прямая зависимость между степенью либерализации и состоянием дел в экономике соблюдалась во всех других странах и регионах. Однако подобного не наблюдается. Даже среди стран ЦВЕ успехи в экономике не всегда соответствуют уровню либерализации. Например, Венгрия – один из лидеров в либерализации в Европе наряду с Польшей и Словакией – имеет более низкие темпы роста и уровень производства относительно докризисного, чем уступающие в либерализации Чехия и Словакия. Аномалия имеет место и среди стран СНГ. Так, хотя Узбекистан и Белоруссия чуть ли не самые отстающие по показателю либерализации экономики (индексы 1,11 и 1,07 соответственно), но зато по уровню производства (по сравнению с предкризисным периодом) Узбекистан занимал к 1998 г. первое место в этой группе стран (86% от уровня 1989 г.), а Белоруссия в 1997 г. стала самой быстрорастущей в Европе (прирост ВВП составил 10%). Еще труднее объяснить достижения в экономике таких двух стран Азиатского региона, как Китай и Вьетнам, рассматриваемые сквозь призму сроков осуществления реформ, т.е. в зависимости от темпов либерализации: «шокотерапия» во Вьетнаме оказалась почти столь же успешной, что и китайский градуализм.

Таким образом, приведенные несоответствия (а их перечень легко продолжить) фактически разрушают общую схему, согласно которой именно прогресс в либерализации должен обеспечить быстрое преодоление спада и восстановление производства. В поисках такого подхода, на основании которого можно было бы объяснять многочисленные противоречивые факты в экономике стран в условиях их трансформации, а также ответа на вопрос, какие именно параметры экономической политики в большей степени влияют на успех реформ, было обращено внимание на действия государства в разных странах в этот период, на роль различных институтов, в том числе и негосударственных, в деле преобразования экономик, обеспечении стабильных условий для функционирования рыночной экономики.

В результате было признано, что сильные институты, обеспечивающие нормальную работу рыночных механизмов, намного важнее для успеха трансформации, чем темпы либерализации. И действительно, страны, поддерживающие эффективность институтов на высоком уровне (от Китая и Вьетнама до Узбекистана и Белоруссии), пусть и отстают от других в либерализации, но показывают лучшие экономические результаты (высокие темпы роста, сравнительно меньший спад производства). И именно слабостью институтов можно объяснить невысокие экономические показатели Украины (падение производства оказалось здесь больше предкризисного уровня), несмотря на то, что она проводит постепенные реформы.

Таким образом, анализ хода трансформации пост-«социалистических» стран, изучение и обобщение опыта реформирования их экономик углубляют степень нашего понимания экономических взаимосвязей, позволяют выявить новые зависимости и закономерности. В заключение можно сказать, что спор между сторонниками «шокоterapiи» и градуалистами шел, как мы теперь понимаем, по вполне частному, можно даже сказать, второстепенному вопросу, в то время как решающий фактор успешной трансформации – сильные институты – фактически был упущен из виду. Теперь же приходит понимание того, что без эффективных институтов ни одна экономическая модель не работает, и на первый план реально выдвигается вопрос о том, каким должно быть оптимальное сочетание рынка (либерализации) и государственного регулирования (институтов) в «моделях» переходных экономик.

25.2. Экономика России на перепутье между фритредерством и протекционизмом. Проблемы экономической безопасности России: международный аспект

Исторически в мировой практике имели место различные модели хозяйственного поведения стран: от автономного развития (концепция «опоры на собственные силы») до стремления к широкому и глубокому международному экономическому сотрудничеству с либерализацией рынков и известной открытостью границ.

Командно-административная экономика в силу принципов ее организации в течение длительного времени могла развиваться преимущественно автономно, практически не считаясь с внешней средой и внешними факторами. И это вполне объяснимо, поскольку она построена на нерыночных принципах организации и функционирования, что затрудняло налаживание экономических связей со странами, где господствовали совсем иные и во многом несовместимые формы организации производства, системы и инструменты учета и оценки результатов труда. К тому же изначально была велика роль идеологического фактора, что также не способствовало развитию сотрудничества стран с разным типом экономического устройства.

Таким образом, сама природа социалистической плановой экономики ориентирует на хозяйственную обособленность, закрытость отдельной страны от мировых хозяйственных связей. Плата же за автаркическую обособленность – это в конечном счете технико-технологическая отсталость производства, низкая эффективность экономики и, как следствие, невысокий жизненный уровень населения. И пример СССР это наглядно подтверждает. После крушения замкнутой экономической системы в нашей стране Россия оказалась фактически на периферии международного разделения труда, выступая лишь в качестве экспортера крайне ограниченного числа товаров, в основном сырьевых.

Противоположностью автаркии можно считать политику фритредерства, суть которой заключается в требовании свободы торговли и невмешательства государства в частнопредпринимательскую деятельность. Всестороннее теоретическое обоснование фритредерства

дали А. Смит и Д. Рикардо, которые представляли эту политику как идеальную, всегда выгодную всем странам и народам. На практике прослеживается четкая зависимость: чем более развита страна, чем выше конкурентоспособность ее товаров, тем более она открыта для внешних экономических связей. И не случайно политику фритредерства впервые стала проводить такая развитая страна, как Великобритания, тем более что у нее во внешней торговле в тот период (конец XVIII в.) не было конкурентов.

В современных условиях некоторые принципы фритредерства осуществляются в рамках замкнутых интеграционных группировок, к числу которых следует отнести прежде всего ЕС.

Но на рубеже XIX и XX вв. преобладающей тенденцией в большинстве капиталистических стран был все-таки протекционизм, как официальная государственная политика, направленная на поощрение отечественной экономики, ее защиту от иностранной конкуренции, на расширение внешних рынков. Протекционизм охраняет прежде всего развитие национальной промышленности и сельского хозяйства и осуществляется через систему мер внутренней и внешней политики.

Протекционизм возник в эпоху ПНК, с появлением капиталистической мануфактуры (XVI–XVIII вв.), а его теоретической базой было учение меркантилистов, видевших источник богатства общества в активном балансе внешней торговли, обеспечивавшем приток в страну золота и серебра. Важнейшее средство протекционизма – таможенные пошлины, проведение соответствующей таможенной политики.

В целом политика протекционизма направлена на поощрение развития национальной экономики, перестройку ее народнохозяйственной структуры, если в силу тех или иных обстоятельств последняя не соответствует современному этапу экономического развития, не обеспечивает эффективное функционирование национальной экономики, конкурентоспособности на внешнем рынке. Но по мере укрепления экономики, создания конкурентоспособных отраслей и производств заинтересованность участия страны в развитии международного экономического сотрудничества возрастает, и протекционистские барьеры ослабевают.

Рассмотренные здесь преимущественно в абстрактном плане категории экономической науки, характеризующие внешнеэкономические отношения, интересны в данном случае не столько сами по себе, сколько в плане приложения их к современной экономике России. И в самом деле, в ходе экономической реформы неизбежно встанут многочисленные вопросы: в каком направлении «двигать» реформу, какие цели ставить, какими рычагами и инструментами пользоваться для их реализации.

Реалии современного мира начала XXI в. таковы, что даже самая богатая природными и иными ресурсами страна не может отгородиться от интеграционных процессов «наивным» протекционизмом. Но было бы ошибочно думать, что иная противоположность – беспредельная свобода в осуществлении внешнеторговой политики – фритредерство, без всяких ограничений была бы полезна для экономики любой страны на всех этапах ее развития. Необходим тщательный учет конъюнктуры рынков, реального положения страны, конкурентоспособности ее экономики, прежде чем формировать политику сочетания разумного протекционизма и допустимой на данный период открытости границ, свободы торговли.

Известно, что на ранних этапах существования ныне развитые страны с рыночной экономикой активно прибегали к практике защиты отечественных производителей, принятия мер по государственной поддержке молодой национальной промышленности в ее борьбе за внешние рынки, используя для этого таможенный протекционизм в качестве средства для ограждения внутреннего рынка от иностранных конкурентов. Подобная практика имела место и позже. Так, в начале 80-х годов в ЕЭС нарушались принципы функционирования «Общего рынка». Под влиянием неблагоприятной экономической ситуации внутри ЕЭС стал практиковаться скрытый и даже открытый протекционизм, его члены начали создавать нетарифные барьеры во взаимной торговле.

Весьма показателен пример и такой высокоразвитой страны, как Япония, умело сочетающей агрессивную экспортную политику с элементами жесткого протекционизма, что не приводит, однако, к изоляции японской промышленности от внешнего мира. Эта страна лишь дозированно открывала свои рынки для иностранных товаров и до сих пор сохраняет за собой возможность при необходимости актив-

ного тарифного регулирования внешней торговли. В Японии традиционно защищается относительно слабое отечественное сельское хозяйство, широко применяется система стандартов и качественных характеристик, служащая эффективным средством ограничения импорта.

Другими словами, в современных условиях, даже в промышленно развитых странах, несмотря на преобладание тенденций к открытой экономике, продолжает действовать весьма разнообразный механизм **защиты** внутреннего рынка и поддержки национальных экспортеров. Наряду с сохранением таможенных пошлин, хоть и при существенном снижении их уровня, используются различные нетарифные барьеры, в том числе квотирование, количественные ограничения.

Однако в целом политика протекционизма уже не может играть роль постоянно действующего фактора, а должна быть согласована с международными принципами свободы торговли. Дело в том, что в мировой практике сложилось такое положение, когда равноправное партнерство реально устанавливается с теми странами, которые не отгорожены барьерами протекционизма.

В условиях перехода пост-«социалистических» стран к рыночной экономике, усиливающейся интернационализации хозяйственной жизни перед Россией встают сложные и ответственные задачи по ее интеграции в мировое экономическое пространство, что предполагает проведение взвешенной государственной внешнеэкономической политики, направленной на открытие своей экономики, но при непременном обеспечении экономической безопасности страны. И этот переход к открытой экономике не может быть одномоментным и не должен означать полного отказа от регулирующей роли государства во внешнеэкономической области. Как раз наоборот, поддержка со стороны государства в этом вопросе остро необходима. Оно может способствовать развитию экспортного производства, осуществляя селективную льготную налоговую политику, а также создавая благоприятные условия для экспорта продукции обрабатывающей промышленности, особенно машин и оборудования, путем создания системы кредитования экспорта. Другими словами, стоит задача формирования более прогрессивной экспортной структуры посредством радикальной диверсификации экспорта, чтобы преодолеть сохраняющуюся

юся до сих пор его преимущественную ориентацию на продукцию отраслей добывающей промышленности.

Одной из стратегических задач внешнеэкономической политики российского государства является определение степени открытости национальной экономики. Понятно, что полная открытость экономики, чрезмерное заполнение внутреннего рынка импортными товарами ведут к подрыву отечественного производства и даже к деградации национальной экономики. В настоящее время перед Россией, в условиях набирающего темпы процесса глобализации, стоит задача создания благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей на базе эффективно действующей финансово-банковской системы, соответствующих инструментов рыночной инфраструктуры. Саму же открытость экономики следует рассматривать не как самоцель, а как средство защиты национальных интересов, что, в свою очередь, определяет необходимость следить за тем, чтобы не была ослаблена экономическая безопасность страны. Еще большую открытость национальной экономики будет означать предстоящее вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО)¹. Основная цель ВТО – либерализация международной торговли на основе многостороннего механизма регулирования торговых связей. Членство в ВТО поможет России вписаться в мировую экономику, реализовать дополнительные возможности для экспорта и импорта. В то же время оно поставит ряд отраслей и производств в весьма затруднительное положение, если они окажутся неподготовленными к этой акции. Схематично плюсы и минусы от присоединения России к ВТО можно представить следующим образом.

Выгоды. Поскольку Россия получит выход в международное правовое пространство, появится возможность защиты от дискриминации наших товаров на внешних рынках. Кроме того, Россия сможет выйти на новые рынки, ранее для нее недоступные. Она сможет также влиять на формирование правил международной торговли. Положительным фактором для отечественного бизнеса будет адаптация

¹ ВТО пришла на смену (с 1 января 1995 г.) ранее существовавшей организации ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле). В настоящее время членами ВТО являются около 140 стран; в ноябре 2001 г. в ВТО был принят Китай. Переговоры о вступлении России в ВТО ведутся с 1993 г.

нашего во многом противоречивого и запутанного законодательства к международным нормам.

Издержки от присоединения к ВТО. Будет существенно затруднена защита многих производств от усилившейся иностранной конкуренции в связи со снижением барьеров входа на российский рынок. В то же время уменьшатся поступления в бюджет при снижении пошлин на импортируемые товары. Либерализация рынков сделает более привлекательным ввоз товаров из-за рубежа, привлекательность же инвестиций в производство снизится. Надо также иметь в виду, что само вступление в ВТО еще не гарантирует от применения против российских товаров антидемпинговых мер, от чего несет большие потери внешняя торговля России в настоящее время.

Последствия для различных отраслей и производств от вступления России в ВТО будут неодинаковыми. Такие отрасли, как черная металлургия, химическая промышленность, заведомо выиграют, зато возникнут проблемы для автомобилестроения, банковского и страхового секторов. Большое значение при этом будет иметь повышение конкурентоспособности российских товаров. Вообще говоря, в определенном смысле сама иностранная конкуренция в этих условиях становится фактором роста национальной конкурентоспособности.

Повышение конкурентоспособности отечественного производства содействует не только увеличению экспорта, но и успешному соперничеству с иностранными поставщиками на внутреннем рынке. Причем конкурентоспособной может быть продукция как добывающих отраслей российской промышленности, так и ряда обрабатывающих отраслей, в том числе и наукоемких: авиастроения и ракетной техники, энергомашиностроения, оборонного комплекса и др.

Следует заметить, что в настоящее время уже не обсуждается вопрос, надо ли России вступать в ВТО. Вопрос теперь в другом: как лучше подготовиться к этому шагу и получить от этого наибольшую пользу. А это в немалой степени будет зависеть от умения на переговорах о присоединении к ВТО оговорить приемлемые для страны условия и не поступиться при этом национальными интересами. Это тем более актуально, что условия открытой экономики усиливают опасность возникновения угроз для национальной безопасности России.

Вопрос об экономической безопасности является составной частью более общей проблемы – обеспечения национальной безопасности страны, для реализации чего состояние экономики имеет первостепенное значение. И хотя в мире, в условиях повсеместного распространения рыночных основ хозяйства, исчезают идеологические разногласия и военная конфронтация между недавно еще противоположными общественными системами, тем не менее проблема национальной *экономической* безопасности от этого не становится менее острой, поскольку в новых условиях именно экономические интересы стран постепенно выходят на первый план в международных отношениях.

Представление об экономической безопасности страны вполне обоснованно и справедливо увязывают с наличием для нее различного рода опасностей в виде внутренних и внешних угроз. В официальных документах¹ концепция национальной безопасности России определяется как защищенность жизненно важных интересов граждан, общества и государства, а также национальных ценностей и образа жизни от разного рода внешних и внутренних угроз (политических, военных, экономических, информационных, экологических и др.). Главная же роль в отражении этих угроз и обеспечении национальной безопасности отводится экономике, поскольку экономическая составляющая присутствует в каждом виде национальной безопасности (например, не может быть надежной военной безопасности при слабой и неэффективной экономике и т.д.).

Необходимо отметить, что решение проблем национальной безопасности страны относится к исключительной прерогативе государства. Более того, сама необходимость существования государства в определенной степени обусловлена как раз наличием подобных проблем.

Если иметь в виду национальную безопасность любой страны, то можно говорить об изменчивости и непредсказуемости угроз в ее адрес (трагические события в США в сентябре 2001 г. красноречиво об

¹ Концепция национальной безопасности Российской Федерации. В кн. Собрание законодательства Российской Федерации, № 2, 10.01.2000 г.; Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения). В кн. Собрание законодательства Российской Федерации, № 18, 29.04.1996 г.

этом свидетельствуют). Традиционно внешние факторы национальной безопасности сводили к возможности появления военной угрозы. Но в действительности к внешним факторам правомерно отнести целый ряд угроз чисто экономического содержания. К числу *внешних* угроз в качестве своеобразных индикаторов можно отнести следующие: размер внешней задолженности, сырьевая ориентация экспорта, степень зависимости от импорта, величина золотовалютных резервов, утечка капитала, устойчивость национальной валюты, обращение в стране иностранной валюты, уровень конкурентоспособности национальной экономики и пр.

Международный аспект рассматриваемой проблемы как раз и означает учет и всесторонний анализ различного рода угроз (прежде всего внешних) для экономической безопасности страны. При этом нельзя упускать из виду, что внешние угрозы в конечном счете вызываются причинами внутренними. Так, возрастание внешней задолженности может быть следствием углубляющегося дефицита бюджета и соответствующего способа его погашения, сырьевая ориентация экспорта – низкой эффективности экономики и т.д. Диалектика взаимосвязи этих двух видов угроз такова, что, с одной стороны, длительное сохранение внутренних угроз без проведения эффективной экономической политики делает страну уязвимой перед внешними угрозами, а с другой – возрастание за критическую черту внешних угроз (например, государственного долга) усугубляет состояние национальной экономики, ухудшает те ее параметры, которые относятся к внутренним пропорциям.

Как известно, сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей, причем важное значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения (*пороговые значения*, как важный инструмент системного анализа и прогнозирования социально-экономического развития, – это предельные величины, несоблюдение которых подрывает нормальный ход воспроизводства, приводит к появлению тенденций, угрожающих экономической безопасности).

Переходная экономика, отличающаяся в условиях трансформации нестабильностью и неустойчивостью, в еще большей степени, чем развитая рыночная экономика, нуждается в подобных ориентирах-индикаторах, которые вовремя сигнализировали бы о сферах небла-

гополучия в обществе. Однако эти показатели могут выполнять роль надежных инструментов только при сравнении фактических (а также и прогнозных) параметров с их пороговыми значениями. Только тогда будет видна острота угроз экономической безопасности, а также станет понятной очередность их устранения.

В системе экономической безопасности Российской Федерации, разработанной Исследовательским центром Института экономики РАН, выделены 19 видов пороговых индикаторов, в числе которых такие обобщающие макроэкономические показатели, достоверно отражающие состояние экономики в тот или иной период, как:

- объем ВВП;
- валовой сбор зерна;
- доля инвестиций в основной капитал (в % к ВВП);
- доля затрат на гражданскую науку (в % к ВВП);
- доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве (в %);
- доля лиц с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума во всем населении (в %);
- соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения (раз);
- внешний долг (в % к ВВП);
- внутренний долг (в % к ВВП);
- доля расходов на обслуживание государственного долга (в % к общему объему расходов федерального бюджета);
- дефицит федерального бюджета (в % к ВВП);
- уровень инфляции (в %);
- объем золотовалютных резервов (млрд долл.);
- отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта (в %);
- доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов (в %).

В конкретном анализе необходимо обращать внимание на такие параметры экономики, как, например, возможные пределы дефицита бюджета, ассигнований на оборону, дифференциация в доходах между богатыми и бедными и т.д., иначе можно «получить на выходе» деградирующую экономику и дестабилизацию общества. Если говорить (на основе сопоставления фактического уровня индикаторов эко-

номической безопасности с их пороговыми значениями) о реальной ситуации в современной переходной российской экономике, то необходимо признать, что по ряду показателей (пороговых значений индикаторов) – объему ВВП, инвестиционной активности и ряду важнейших социальных параметров – экономика продолжает находиться в зоне неблагополучия, тем более что резкое снижение мировых цен на сырьевые товары российского экспорта таит в себе опасность нового витка кризиса. Так, по соотношению доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения ситуация в российской экономике еще далека от нормальной: при пороговом значении этого индикатора экономической безопасности в 8 раз данный показатель в нашей стране составляет 14 раз.

В то же время по ряду других показателей (сбор зерна, внутренний долг, дефицит бюджета, объем золотовалютных резервов и пр.) наметился положительный сдвиг. Например, если величины порогового уровня индикаторов экономической безопасности по таким показателям, как дефицит федерального бюджета и внутренний долг составляют соответственно 3 и 30% к ВВП, то с 2000 г. российский консолидированный бюджет сводится с первичным профицитом, а удельный вес внутреннего долга (8,9% к ВВП) оказался гораздо ниже порогового значения.

При рассмотрении вопроса о международных аспектах экономической безопасности России интерес представляет анализ выполнения обязательств по погашению внешней задолженности. Вообще говоря, долговая экономическая система характерна не только для России и других стран с переходной экономикой, она сложилась практически во всех странах, в том числе и развитых. А лидером по объему внешнего долга на протяжении последних десятилетий остаются США (почти 0,7 трлн долл., что составляет примерно 1/4 всех внешних заемных средств в мире). При этом считается, что по мере либерализации и глобализации финансовых рынков зависимость национальных хозяйств от внешних вливаний будет только усиливаться.

Удельный вес России во внешней задолженности всех стран мира в начале 1995 г. составлял 3,4%, что в 7 раз меньше показателей США, в 3 раза – Германии и примерно в 1,5 раза – Бразилии и Мексики. Но более точно степень внешнеэкономической зависимости страны характеризует не абсолютное значение внешней задолженности, а по-

казатель величины внешнего долга, приходящегося на душу населения. По данному параметру положение России выглядит даже немного лучше, чем в случае с абсолютной задолженностью: у России он почти в 12 раз ниже, чем у Швеции, примерно в 6 раз – Германии и более чем в 4 раза – США.

Правда, внешний долг стран с развитой рыночной экономикой принципиально отличается от российского долга. Например, внешний долг США – это долг мирового банкира перед клиентами, которые не торопятся изымать свои вклады с надежного и высокоприбыльного рынка этой страны.

Выплаты по внешнему долгу России еще долго будут оставаться важнейшей заботой правительства. Одним из индикаторов безопасности в этой сфере является показатель отношения внешнего долга к ВВП (в %), который характеризует возможность обслуживания самого долга. И если уровень порогового значения этого индикатора экономической безопасности равняется 30%, то вспомним, что в недавние годы в российской экономике данный показатель составлял около 40%.

Хотя внешний долг считается одной из главных угроз экономической безопасности, но его влияние на развитие экономики может быть различным в зависимости от методов использования. Одно дело, когда заемные ресурсы идут на поддержку остальных производств и на текущее потребление («проедание» кредитов), и другое – если внешние заимствования активно используются для ввоза передовых технологий в экспортоориентированные отрасли, служащие источником валютных поступлений для погашения самого долга. Можно сказать, что во втором случае внешний долг не создает опасности.

Абсолютная величина внешней задолженности России к началу 2001 г. составляла 162,8 млрд долл., из которых 86,28 млрд долл. (53%) приходились на долг бывшего СССР. О тяжести такого долгового бремени говорит тот факт, что для обслуживания внешнего долга России в 2000 г. потребовалось около 14 млрд долл., что составило примерно 1/3 федерального бюджета. А сумма выплат по внешнему долгу в 2003 г. составила уже 18 млрд. долл. (увеличение за счет процентных платежей).

Такая ситуация делает весьма актуальной проблему урегулирования внешней задолженности России. Из мировой практики известны следующие способы преодоления трудностей с погашением внешнего долга:

- 1) списание долга;
- 2) достижение договоренности с кредиторами об отсрочке и реструктуризации долга;
- 3) конвертация долговых обязательств в акции местных предприятий, т.е. трансформация займов и кредитов в производственные инвестиции.

Пример применения первого способа – 50%-ное списание долга Польши и Египта в 1992 г., что, однако, во многом было обусловлено политическими соображениями. Что касается России, то по отношению к ней схема прощения долговых обязательств в больших объемах вряд ли может быть использована, хотя больше половины ее внешнего долга – это долг бывшего СССР. Можно констатировать, что Россия еще не в полной мере задействовала механизмы различных способов облегчения долгового бремени, тем более что у нее имеется положительный опыт успешных переговоров с Лондонским и Парижским клубами кредиторов по реструктуризации внешней задолженности в недавнем прошлом.

А пока России приходится рассчитывать на свои собственные силы и средства, и возможности для этого у нее появляются. Рост экономики страны с 2000 г. обеспечил определенное увеличение ВВП, резкое возрастание консолидированного бюджета. Укрепление правовых основ рыночной экономики, улучшение инвестиционного климата создают условия для начавшегося возвращения капитала в страну, а также сокращения оттока капитала из России. Стабилизации положения в финансовой сфере, улучшению ситуации с решением проблемы внешней задолженности России способствует увеличение золотовалютных резервов страны. Если в 1998 г. (после резкого падения курса рубля) объем резервов снизился с 24,5 млрд долл. до 11 млрд долл., то к сентябрю 2001 г. он составлял уже 37,5 млрд долл., что выше порогового значения этого индикатора экономической безопасности, установленного в соответствии с рекомендациями МВФ в размере 15 млрд долл. (объем золотовалютных резервов должен быть достаточным для оплаты трехмесячного импорта). Правда, ряд специалистов, полагая, что эта оценка не учитывает специфику переходной экономики России, весомость ее внешней задолженности и существенную зависимость от импорта, в том числе и продовольственных товаров, предлагают, ссылаясь на опыт ЕС, в качестве предельного

порогового значения считать резервы в размере 60–65 млрд долл. Считается, что эта сумма обеспечит гарантированность выплат по внешнему долгу и оплату импорта в течение как минимум года даже при осложнении экономической ситуации в стране и на мировых рынках. Отметим, что с апреля 2005 г. объем золотовалютных резервов держится на уровне около 140 млрд долл.

Накопленные резервы создают определенный запас прочности для обеспечения устойчивости курса национальной валюты в России. Это важно еще и потому, что возможные резкие изменения курса рубля (причем как девальвация, так и ревальвация) представляют собой одну из опасных угроз национальной безопасности страны в условиях двойственного характера российской денежной системы, базирующейся на отечественной и иностранной валютах. Более того, сам факт реального обращения в России иностранной валюты представляет прямую угрозу ее экономической безопасности. А покупку населением иностранной валюты можно рассматривать в качестве одного из каналов утечки средств за границу.

Рассмотрение ряда аспектов проблемы национальной безопасности России в условиях ее перехода к открытой экономике позволяет сделать вывод о важности разработки и осуществления научно выверенной линии экономической политики, учитывающей многочисленные внутренние и внешние препятствия на пути достижения устойчивого экономического роста и повышения благосостояния народа. Именно устойчивое развитие, означающее гибкость реакции экономической системы на происходящие изменения среды ее функционирования и позволяющее при воздействиях на систему отвечать компенсирующими процессами, даст возможность адекватно реагировать на вызовы времени в новом веке.

Список вопросов

1. Почему оказалась неизбежной трансформация экономик пост-«социалистических» стран?
2. Возможна ли единая модель реформирования экономики в разных странах?
3. Требования, предъявляемые к проведению экономической политики в переходный период.

4. Почему экономические преобразования в разных странах приводят к неодинаковым результатам?

5. Опишите две альтернативные стратегии осуществления преобразований в переходный период.

6. Существует ли прямая зависимость между степенью либерализации (скоростью преобразований) и улучшением состояния дел в экономике (положительной динамикой преобразований)?

7. От чего в наибольшей степени зависит успех трансформации?

Темы докладов

1. Закономерность трансформации экономик пост-«социалистических» стран.

2. Модели экономических преобразований в разных странах.

3. Китайский опыт реформирования экономики и возможность его использования в других странах.

4. Институциональные преобразования как решающий фактор успешной трансформации пост-«социалистических» стран.

ГЛАВА 26

ОТ СТРАН ВТОРОГО МИРА К СТРАНАМ ТРЕТЬЕГО ИЛИ...?

26.1. «Thirdworldisation» – будущее России?

Термин «thirdworldisation» использован не случайно. Он стал все чаще появляться в мировой экономической литературе и среди журналистов в начале 90-х годов применительно к будущему стран бывшего СССР. В буквальном переводе с английского он означает «превращение в страну третьего мира», «третьемиризацию», если так можно выразиться по-русски.

Именно такого рода перспектива прогнозировалась международными институтами для России и других государств бывшего СССР.

Три тома серьезного экономического анализа, подготовленного МВФ накануне реформ, завершаются всего лишь парой страниц выводов, в которых содержится весьма строгий и четкий прогноз: реализация программы перехода к рыночной экономике (читай: программы «шоковой терапии»), предлагаемой международными экспертами и следующей советам МВФ, означает для стран бывшего СССР не что иное, как возможность поставок для развитых стран относительно дешевого сырья, развития аграрного сектора, использующего значительные природные богатства, а также использования потенциала относительно квалифицированной рабочей силы. О последнем, правда, в докладе экспертов МВФ говорится лишь мельком.

Причины, по которым экспертами МВФ были сделаны именно эти выводы, фактически уже были перечислены нами при анализе возможных последствий «шоковой терапии».

Коротко напомним, что объективным результатом реализации «шоковой терапии» или, как показал опыт, «шока без терапии» явилась ориентация на сырьевую экономику при постепенном саморазрушении высоких технологий и деиндустриализации страны. Упадок высокотехнологичного сектора стал реальностью и в рамках стран ЦВЕ, в том числе в Польше, где наиболее четко прослеживалась политика МВФ. В то же время в большинстве стран бывшего СССР стали реальностью подлинная деиндустриализация и усиление сырьевой ориентации экономики, хотя здесь деиндустриализация страны столкнулась с мощным противодействием ВПК. Тем не менее общая тенденция – «thirdworldisation» – является неизбежной, если реализуется модель «шоковой терапии» при переориентации экономики на приоритетное развитие отраслей добывающего сектора.

Следует учитывать также, что такая ориентация не просто является следствием «шоковой терапии». Здесь присутствует и обратная социально-экономическая связь. Предложение в качестве модели экономических реформ жесткой монетаристской модели (модели «шоковой терапии») во многом диктуется экономическими интересами развитых стран и, в частности, институтов, интегрирующих мировую экономику (таких, как транснациональные корпорации – на микроуровне и международные финансовые институты, подобные МВФ и Всемирному банку, – на макроуровне). Эти институты и стоящие за ними капиталы объективно заинтересованы в развитии экономики

бывшего СССР по пути деиндустриализации и постепенного самораспада постиндустриального сектора (высоких технологий и т.д.) при прогрессе свободного рынка, не защищенного государственным или иным социально-экономическим регулированием, что позволит им использовать относительно дешевую и относительно квалифицированную рабочую силу, а также сырьевые ресурсы этих государств при экспорте на рынок бывшего «соцлагеря» товаров, не находящихся спроса в развитых странах.

Итак, развитие стран бывшей МСС и прежде всего России по пути превращения во все более отстающую от промышленно развитых государств социально-экономическую систему может стать, с одной стороны, закономерным результатом реализации модели «шоковой терапии», с другой – выбор модели «шоковой терапии» является следствием объективных интересов «хозяев» современного мирового рынка.

Возможно ли противостоять такого рода тенденциям в современных условиях? Будет ли реализован в России план, имя которому «thirdworldisation»?

Начнем свой ответ с того, что фактически в российской экономике с 90-х годов план превращения нашего государства в страну третьего мира частично уже начал реализовываться. Спад в сырьевых отраслях за этот период был далеко не столь значительным, как спад в отраслях, производящих товары народного потребления, услуги, высококачественное оборудование, не говоря уже о таких сферах, как высокие технологии и наука, где на всем протяжении 90-х годов происходило сокращение числа занятых исследованиями и разработками, особенно в частнопредпринимательском секторе. Рост, начавшийся с 1999 г., также затронул преимущественно сырьевые отрасли и машиностроение, а не постиндустриальный сектор. Иными словами, сферы, в развитии которых наиболее заинтересованы «хозяева» мирового сообщества, продолжают функционировать более или менее нормально в отличие от тех сфер, ради которых по идее затевалась «перестройка», ради которых проводились экономические реформы, – сфер, «работающих» на человека.

Такое положение дел не случайно, и дело здесь не только во влиянии МВФ и иных международных организаций. Как мы постарались показать, такого рода политика связана и с моделью «номенклатурного капитализма», реализуемой в экономике России, где прави-

тельство осуществляло прямую поддержку таких отраслей, как нефтегазовая промышленность, соответственно обеспечивая нарастание власти бюрократических институциональных структур, господствующих в этих комплексах. Появление в нашей стране нефтяных, газовых и алюминиевых магнатов (хозяев крупнейших корпораций, являющихся псевдоакционерными по своей форме) стало реальностью, а их лобби – одним из наиболее значимых в определении экономической политики нашей страны. Если добавить к этому огромные объемы экспорта переработанного сырья, осуществляемого как в законных, так и в незаконных формах (или попросту в формах контрабанды и воровства, ограбления природных ресурсов), то станет понятным, что превращение России в страну третьего мира уже началось и все более становится реальностью для нашей экономики.

К этому хотелось бы добавить, что в стране осуществляется хищническая эксплуатация и других природных ресурсов, таких, как земля, лес, рыбные богатства и многое другое (как в рамках совместных предприятий, так и в рамках псевдочастных фирм) при попустительстве государственных структур или с использованием возможностей коррупции. Прежде всего это касается таких регионов, как Дальний Восток, Крайний Север, юг Сибири, районов приграничной торговли в Европейской части, – во всех этих случаях относительное благосостояние населения, как правило, базируется на том, что общенациональные богатства используются в интересах региональной бюрократии или бюрократии, контролирующей разработку тех или иных природных ресурсов этих областей и не забывающей (или забывающей) о подачках населению.

Наконец, вся эта «thirdworldisation» завершается вывозом капитала как основной формой внешнеэкономических финансовых отношений нашего Отечества с развитыми странами в масштабах 10–20 млрд долл. ежегодно.

И все-таки вопрос об альтернативе этой модели еще не снят с повестки дня.

26.2. Россия: альтернатива отставанию от развитых государств

Начнем с двух предварительных ремарок. Во-первых, с характеристики геополитического положения стран бывшего СССР. Статус второй державы мира, – это один его полюс, опирающийся не только на военную мощь (что являлось доминирующим базисом для статуса СССР как сверхдержавы), но и на значительный индустриальный, образовательный и культурный потенциал. На другом полюсе – противоречия в геополитическом положении, связанные с тенденцией к автаркии, замкнутости развития как в социально-экономическом, так и в культурно-гуманитарном аспектах. Это противоречивое прошлое закрытой, автаркически развивавшейся сверхдержавы во многом обуславливает специфику нынешних противоречий трансформационной экономики государств, образовавшихся на территории СССР и до сих пор представляющих собой во многом единое социально-экономическое пространство.

Во-вторых, в современном мировом сообществе альтернатива отставанию развивающихся стран, в которых проживает 80% населения Земли, не может носить чисто экономический характер. Возможность разрыва замкнутого круга отставания от развитых стран (а он воспроизводится экспортом капитала из развивающихся стран в развитые, монополизацией высоких технологий, науки и образования развитыми странами, нарастанием экономических и социально-политических конфликтов в третьем мире, в отличие от относительно стабильного существования развитых стран) лежит не в сфере промышленного роста, ибо на поприще собственно материального производства, создания индустриального базиса у развивающихся стран нет перспектив догнать страны, уже уходящие в постиндустриальное будущее. «Прорыв» должен быть совершен в других сферах. Однако существует и противоположная закономерность: не создав мощного индустриального базиса, невозможно осуществить скачок к постиндустриальным технологиям, к социально-экономической жизни XXI в.

Каким именно образом может быть разрешено это противоречие для стран, попавших в ловушку отставания? Ключом к ответу на этот вопрос является анализ общемировой (если говорить о ее простран-

ственных характеристиках) и общецивилизационной (если говорить о характеристиках во времени) тенденции к социализации и гуманизации всей общественной жизни, в том числе экономических отношений.

Как именно можно «оседлать» эту тенденцию в России и других странах с трансформационной экономикой? Ответ на этот вопрос авторы по сути уже дали. Характеризуя экономический механизм потенциально возможной «Экономики для человека», мы всякий раз говорили об экономике, открытой для мировых тенденций.

Тем не менее сейчас будет уместно обобщить все то, что выше было сформулировано при характеристике отдельных аспектов программы будущего.

Итак, шансом, который может использовать экономика бывшего «второго мира» для равноправной интеграции в современное мировое хозяйство, является *опора на тот потенциал высоких технологий, науки, образования и культуры*, который имеется в рамках бывших «социалистических» стран и который может быть использован совместно с развивающимися странами. В частности, использование потенциала оборонного сектора на основе конверсии, не разрушающей, а развивающей высокие технологии, фундаментальную и прикладную науку, может дать возможность получения значимых для всего мирового сообщества новых технологических и гуманитарных результатов, применение которых обеспечит высокую экономическую эффективность как для разработчиков, так и для пользователей этих достижений.

Безусловно, такого рода программы требуют огромной концентрации материальных, финансовых и человеческих ресурсов. Последние в достаточной степени имеются в нашей стране. В достаточной степени имеются и природные ресурсы, а также некоторые резервы производственных мощностей. Главной проблемой становятся финансовые вопросы, вопросы, связанные с «вливанием» в экономику ликвидных ресурсов, которые позволят соединить в рамках единого воспроизводственного процесса имеющуюся рабочую силу, частично имеющиеся сырьевые ресурсы и оборудование при импорте ряда недостающих видов из развитых государств.

Каким образом могут быть найдены источники для финансирования такого рода проектов, если в предшествующих главах мы поста-

рались доказать, что ни внутренних источников дополнительных свободных ликвидных ресурсов, ни источников, связанных с экспортом капитала из развитых стран, наша страна не имеет?

Во-первых, в качестве такого источника могут быть использованы потоки капитала, которые ежегодно экспортируются развивающимися странами в экономику развитых стран. Переориентация этих многих десятков миллиардов долларов на развитие современных постиндустриальных технологий в рамках единых общемировых проектов, базирующихся на потенциале экс-МСС, – такая модель реалистична во всех отношениях, за исключением политического и военно-стратегического.

Во-вторых, весьма прогрессивной могла бы стать переориентация инвестиций, которые сегодня осуществляются в рамках развитых стран ТНК и другими институтами с целью сохранения научно-технологической монополии, в противоположную сторону: создания открытых для мирового сообщества программ, позволяющих использовать достижения НТП. Безусловно, в этом случае встает главная проблема: такого рода деятельность противоречит стратегическим и тактическим интересам основных «хозяев» современного мирового рынка. И монополию ТНК, и монополию международных финансовых институтов можно устранить при условии разработки и принятия, например, через ООН, крупномасштабных общемировых долгосрочных программ, позволяющих использовать финансовые ресурсы развивающихся стран, относительно дешевую рабочую силу и высокий научно-технический потенциал стран бывшего «социалистического лагеря» и опыт развитых государств.

Прежде чем ответить на очевидный вопрос – реальна ли предложенная выше стратегическая альтернатива процессу, который был обозначен словом «thirdworldisation», подчеркнем: она предполагает использование потенциала не только высоких технологий, но и таких, казалось бы не значимых для экономической жизни сфер, как культура, образование, рекреация, производство экологически чистой продукции и т.п. Они являются постиндустриальными по своему типу и требуют относительно (по сравнению с высокими технологиями) меньших материальных и финансовых вложений. Отдача же от развития этих сфер может быть не меньшей, а, пожалуй, что и большей, даже в чисто экономической плоскости. Так, по расчетам одно-

го из крупнейших отечественных экономистов С. Струмилина, произведенным более полувека назад, инвестиции в сферу образования являются наиболее эффективными даже с чисто экономической точки зрения. Напомним, что инвестиции Южной Кореи в сферу образования, осуществленные ею на протяжении 60–80-х годов, позволили (в числе прочих факторов) этой стране превратиться в одного из самых мощных «азиатских тигров», конкурирующих во многом на равных с промышленно развитыми государствами.

* * *

Завершая характеристику общей стратегии включения стран с трансформационной экономикой в мировое сообщество, ответим на вопрос о том, насколько реалистична модель демократической интеграции стран экс-МСС с развивающимися и развитыми странами на базе программируемого развития высоких технологий, образования, науки, культуры. Ответ, видимо, должен быть отрицательным. Такая перспектива маловероятна с политической точки зрения, с точки зрения борьбы монополистических интересов, но не с позиций принципиальной технологической или социально-экономической возможности. Тем не менее, как всегда, определенные принципы этой стратегии могут быть реализованы если не полностью, то хотя бы в половинчатых, паллиативных, переходных формах. Но даже такой паллиатив будет гораздо эффективнее и в экономическом, и в социальном плане, нежели модель «шоковой терапии» и «thirdworldisation» нашего Отечества.

Список вопросов

1. В чем состоит взаимосвязь политики «шоковой терапии» и деиндустриализации для стран с трансформационной экономикой?
2. Каково экономическое (структурное, технологическое, социальное и т.д.) содержание плана «thirdworldisation»? (на примере бывшего СССР и других стран).
3. В чем заключались предпосылки, обуславливавшие особенности геополитического положения бывшего СССР в мировом сообществе?

4. Чем может быть полезна особая роль неэкономических факторов, влияющих на экономическую динамику, для стран, стремящихся выйти на «стратегию опережающего развития»?

5. На каком направлении может быть реализована возможность интеграции российской экономики на приемлемых условиях в мировое хозяйство?

6. Рассмотрите возможности для ресурсного обеспечения «прорыва» на мировые рынки и удержания на них твердых позиций для стран с переходной экономикой.

7. Проанализируйте успешные примеры включения в мировую экономику развитых и «Новых индустриальных стран». В чем заключаются причины их успеха?

8. Насколько реализуем «альтернативный проект» интеграции в мировое сообщество с учетом особого влияния неэкономических факторов в трансформационной экономике? Будет ли он более результативным по сравнению с «thirdworldisation»?

Темы докладов

1. Противоречия и тенденции развития мировой экономики на рубеже веков и роль стран с трансформационной экономикой в данном процессе.

2. Анализ политики «шоковой терапии» в отношении структурных преобразований и их влияние на положение национальных экономик (на примерах России, Польши и других стран бывшего «социалистического лагеря»).

3. «Thirdworldisation» как вероятный вариант: выявление негативного влияния; российский опыт.

4. Альтернативные проекты социально-экономического развития для стран «второго» и «третьего» мира.

5. Роль «неэкономических факторов» в построении модели равноправной интеграции в мировое хозяйство.

6. Сравнение успешных моделей «догоняющего» («опережающего») развития новых индустриальных стран и их применимость в условиях трансформации.

Учебное издание

**Бузгалин Александр Владимирович
Герасименко Валентина Васильевна
Грандберг Зоя Анатольевна и др.**

ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

Ответственный за выпуск *А.К. Бурцев*
Младшие редакторы *Т.В. Артемова, Д.Л. Гаврюшина*
Художественный редактор *Г.Г. Семенова*
Технический редактор *Л.А. Зотова*
Корректоры *Т.М. Колпакова, Г.Д. Кузнецова*
Компьютерная верстка *И.В. Витте*
Оформление художника *А.А. Умуркулова*

ИБ № 4991

Формат 60x88/16. Гарнитура «Таймс»
Усл. п.л. 25,48. «С» 005

Издательство «Финансы и статистика»
101000, Москва, ул. Покровка, 7
Телефон (495) 625-35-02. Факс (495) 625-09-57
E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>