

Е.Т. ГАЙДАР

СОБРАНИЕ СОЧИНЕНИЙ
В ПЯТНАДЦАТИ
ТОМАХ

СОБРАНИЕ СОЧИНЕНИЙ ПОДГОТОВЛЕНО К ИЗДАНИЮ
ИНСТИТУТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ имени Е.Т. ГАЙДАРА

ИЗДАНИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНО ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ
ФОНДА ЕГОРА ГАЙДАРА
И ГОСПОДИНА СЕППО РЕМЕСА

НАУЧНЫЙ РЕДАКТОР ТОМА
Л.И. Лопатников

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
*А.Г. Аганбегян, П.Е. Гайдар, Е.Ю. Гениева,
Г.О. Греф, С.М. Гуриев, Марек Домбровски,
А.В. Колесников, А.Л. Кудрин, Я.И. Кузьминов,
Л.И. Лопатников, В.А. Мау, А.Д. Радыгин,
К.Ю. Rogov, Н.К. Сванидзе, С.Г. Синельников-Мурылев,
В.Г. Стародубровский, А.В. Улюкаев,
Я.М. Уринсон, А.Б. Чубайс, Р.М. Энтов,
В.А. Ярошенко, Е.Г. Ясин*

Е.Т. ГАЙДАР

СОБРАНИЕ СОЧИНЕНИЙ

Том 2

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «ДЕЛО»
МОСКВА · 2012

УДК 338(47)
ББК 65
Г 14

Оглавление

Гайдар, Е. Т.
Г 14 Собрание сочинений в пятнадцати томах. Том 2 / Е.Т. Гайдар. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. — 600 с.

ISBN 978-5-7749-0691-8 (Т. 2)
ISBN 978-5-7749-0690-1

Во втором томе собрания сочинений представлены работы «Экономические реформы и иерархические структуры», «Государство и эволюция», «Аномалии экономического роста» и «Наследие социалистической экономики: макро- и микроэкономические последствия мягких бюджетных ограничений». В них прослеживается развитие научных взглядов Гайдара и формирование его политических позиций как практика-реформатора.

Для изучающих экономическую теорию и историю, а также широкого круга читателей.

УДК 338(47)
ББК 65

© Стругацкая М. А., 2012
© Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара, 2012
© Издательский дом «Дело» РАНХиГС, оформление, 2012

ISBN 978-5-7749-0691-8 (Т. 2)
ISBN 978-5-7749-0690-1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ И ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ	7
Введение	9
Глава 1. Властно-хозяйственные структуры в капиталистической экономике	15
1.1. Гарантии собственности и перераспределение	15
1.2. Корпорация в капиталистической экономике	22
1.3. Проблемы государственного предпринимательства	30
Глава 2. Иерархическая организация и командно-административная система управления экономикой	39
2.1. Ограниченная управляемость и иерархические торги	41
2.2. Хозяйственные взаимосвязи в командной экономике	52
2.3. Рынок рабочей силы и иерархическая карьера	59
2.4. Проблемы распределения потребительских благ и социальные гарантии в иерархической экономике	70
Глава 3. Ведомственность и развитие производства	79
3.1. Концепция «распределения по дефициту» и реальности советской экономики	79
3.2. Структурная перестройка и традиционный сектор экономики	89
3.3. Ведомственные структуры и экономическая политика	101
Глава 4. Проблемы обеспечения устойчивости реформы	119
4.1. Формальные преобразования	120
4.2. Экономико-политические альтернативы хозяйственных реформ	134

Глава 5. Механизм распределения доходов и инфляционные процессы в реформированной экономике . . .	162
5.1. Проблемы механизма хозяйствования социалистического предприятия в реформированной экономике . .	162
5.2. Стимулирование трудового вклада и инфляционные процессы . .	171
5.3. Народнохозяйственная структура и антиинфляционная политика в реформированной экономике . .	186
Заключение	203
 Государство и эволюция	 217
Глава 1. Две цивилизации	221
Глава 2. Особый путь догоняющей цивилизации	243
Глава 3. Три источника и три составные части большевизма	264
Глава 4. Частная собственность номенклатуры	279
Глава 5. Первоначальное накопление	305
Глава 6. Выбор	329
 Аномалии экономического роста	 343
Введение	345
Глава 1. Современный экономический рост	354
Глава 2. Импортозамещающая индустриализация	390
Глава 3. Характерные черты социалистического роста	420
Глава 4. Индустриализация и исчерпание ресурсов социалистического роста в СССР и Китае	444
Глава 5. Последний рывок	472
Глава 6. Проблемы постсоциалистического развития	491
 Наследие социалистической экономики: макро- и микроэкономические последствия мягких бюджетных ограничений	 547

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ И ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ

Введение¹

НАЧАВШАЯСЯ в нашей стране реформа системы функционирования экономики идет непросто². В новых формах явно проступают черты традиционного хозяйственного механизма. Там, где изменения становятся реальностью, они вызывают к жизни комплекс противоречий. Усиливаются инфляционные тенденции, растут дифференциация доходов, социальная напряженность.

Сформулированные к настоящему времени задачи реформы в целом значительно радикальнее, чем те, о которых еще недавно, накануне перестройки, могли позволить себе говорить советские экономисты, отстаивавшие необходимость серьезных изменений в системе хозяйствования. Поэтому понятен растущий интерес к анализу факторов, тормозящих начатые преобразования. В оборот были введены две гипотезы.

Первая из них тесно связана с традиционной марксистской социологией. Выдвигающие ее авторы пытаются выявить группы,

¹ *От автора.* Эта работа была написана за несколько лет до начала рыночных реформ в России (в 1987–1989 гг.). Естественно, что одни положения, представленные в ней, сегодня устарели, иные видятся не так, как виделись тогда. Но мы сочли возможным ничего не менять в тексте, рассчитывая на то, что читатель, учтя сказанное, сможет оценить, какие проблемы волновали в предреформенные годы не только автора, но и многих других советских экономистов, какие пути решения этих проблем ими тогда предлагались и наконец, что из предлагавшегося удалось осуществить, а что — нет.

² Имеется в виду попытка перехода к комплексному реформированию народного хозяйства после XXVII съезда КПСС (1986). Предполагалось, что можно добиться стимулирования производства путем некоторого расширения самостоятельности предприятий при сохранении фундаментальных основ советской экономической системы. Предусматривалось развитие индивидуальной и кооперативной форм собственности, образование совместных предприятий с иностранными фирмами. Подробнее см.: О коренной перестройке управления экономикой: сб. документов. М.: Политиздат, 1987.— *Прим. ред.*

заинтересованные в сохранении сложившейся системы хозяйствования и способные оказать влияние на процесс принятия и реализации важнейших социально-экономических решений. Наиболее пристальное внимание оказалось прикованным к тем из них, которые активно включены в процесс распоряжения общественными ресурсами.

М. Вебер, работы которого положили в западной социологии начало серьезному изучению бюрократической организации, считал ее с чисто технической точки зрения наиболее рациональным способом, позволяющим добиваться поставленных целей в управлении общественными процессами¹. Он исходил из того, что иерархическая организация нейтральна относительно задач, реализуемых с ее помощью.

Опыт убедительно показал несостоятельность данной гипотезы. Как только угроза нависает над интересами самого аппарата, социальных слоев, с которыми он тесно связан, вступает в действие целый набор методов, позволяющих торпедировать намеченные преобразования. Угроза санкций, действенная по отношению к каждому чиновнику в отдельности, неэффективна применительно к иерархической организации как целостному организму. Противоречие между объективными потребностями использования иерархической организации для реализации различных целей и растущим присвоением этой организацией нерегулируемой власти давно выдвинулось на первый план в изучении проблем бюрократии и бюрократизации². В целом опыт показывает, что иерархическая организация может эффективно функционировать только при наличии общественных сил и механизмов, позволяющих эффективно контролировать ее деятельность. Хорошо известна роль немецкой бюрократии в противодействии реформам социал-демократов в период Веймарской республики, французской — правительству народного фронта, американской — реформам Нового курса и т. д.³

Методы, при помощи которых иерархическая организация тормозит реформы, затрагивающие ее интересы, также хорошо извест-

ны. Наиболее распространена тактика затягивания времени. Чиновники обещают выполнить указание политического руководства, но на каждом уровне иерархии необходимые практические шаги предпринимаются очень медленно. Несвоевременное исполнение указаний объясняется разнообразными объективными причинами, а ответственность перекладывается с одного органа на другой. Стандартными аргументами в пользу отсрочки реформы служат неподготовленность к ним персонала, его перегрузка срочными, текущими делами. Надежное оружие в руках аппарата — ограничение достоверной информации, поступающей политическому руководству. Попытка же вникнуть в детали парализуется лавиной бумаг, которые трудно не только осмыслить, но и прочитать. Как правило, эта тактика позволяет добиться сохранения стабильности, не проявляя демонстративной нелояльности. Вскоре политическое руководство убеждается, что эффективная реализация его решений зависит от сотрудничества аппарата.

Влияние интересов управленческих групп на торможение реформ в экономике, убедительно показанное в работах новосибирских социологов, проводившихся под руководством Т. И. Заславской и Р. В. Рывкиной¹, переоценить трудно. Однако, как показал опыт, можно. Постепенно убеждение в том, что за всеми трудностями на пути реформ стоят происки нового класса — бюрократии, не желающей терять контроль над средствами производства и присвоением прибавочного продукта, получило широчайшее распространение.

Концепция о бюрократии как о новом господствующем классе в советском обществе активно обсуждалась в 20–30-х гг. троцкистами в первую очередь в издававшемся ими «Бюллетене оппозиции». Впоследствии относительно законченную форму в рамках марксистской традиции эта концепция получила в работах М. Джиласа, а в западной социально-экономической литературе — Дж. Бёрнхэма².

¹ Weber M. The theory of social and economic organization. N. Y., 1947. P. 309.

² Eisenstadt S. Bureaucracy and bureaucratization // Curr. Sociol. 1958. Vol. 7. № 2. P. 103.

³ Horvat B. Towards a theory of planned economy. Beograd, 1964. P. 87.

¹ Заславская Татьяна Ивановна — российский экономист, социолог и политолог, академик АН СССР, затем РАН, почетный член многих зарубежных академий и университетов; основатель Новосибирской экономико-социологической школы; Рывкина Розалина Владимировна — российский социолог, профессор, доктор экономических наук, заслуженный деятель науки РФ. Соавтор Т. И. Заславской по книге «Социология экономической жизни» (1991).

² Burnham J. The managerial revolution. N. Y., 1941.

Апелляция авторов, выступавших против этих взглядов, к позициям основоположников марксизма, которые не считали бюрократию классом, малоубедительна. Во-первых именно в этом отношении социально-экономическая реальность претерпела серьезные и очевидные изменения, роль бюрократии в общественной жизни повсеместно резко возросла. Во-вторых, многочисленные высказывания К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина позволяют однозначно сделать вывод о том, что они отдавали себе отчет в существовании у этой социальной группы специфических и в высшей степени значимых для социального анализа интересов. А отсюда до признания этой группы классом — один шаг.

Слабость концепции, рассматривающей бюрократию как новый господствующий класс, не в том, что она противоречит ортодоксальной марксистской традиции, и не в ее внутренних противоречиях. Оставаясь в рамках данной модели, трудно понять реальные процессы, происходящие в развивающемся обществе, в первую очередь социально-экономические реформы, объективно направленные на ограничение всевластия иерархической организации и ее аппарата в обществе, особенно если учесть, что преобразования, по крайней мере в нашей стране, первоначально инициировались сверху, политическим руководством, в условиях все еще сохранявшейся социально-политической стабильности.

Концентрация внимания на бюрократическом противодействии перестройке, вполне понятная в публицистике, была бы непозволительной роскошью для науки — ведь, встав на эту позицию, можно закрыть глаза на комплекс других объективных социально-экономических противоречий осуществляемой реформы.

Вторая гипотеза, предложенная для объяснения трудностей на пути перестройки в народном хозяйстве, состоит в том, что, в силу глубокого внутреннего антагонизма планового и рыночного регулирования, реформировать социалистическую экономику в принципе невозможно. Поэтому преобразования, не предусматривающие отказа от социалистических ценностей, обречены на неудачу.

Наиболее весомый фактор, способствующий распространению подобных взглядов, — серьезные трудности, испытываемые всеми странами, относившимися ранее к социалистическому лагерю, в том числе и теми, которые давно встали на путь экономических

реформ, в адаптации к новому этапу научно-технического прогресса, а также продемонстрированная современным капитализмом способность поддерживать социальную стабильность и вместе с тем обеспечивать быстрое повышение эффективности производства. Опыт — весомый аргумент, и противостоять ему может также только опыт. Лишь в том случае, если реформы позволят на практике сочетать социальную справедливость с высокой эффективностью экономики, неоконсервативные взгляды утратят свою интеллектуальную привлекательность.

Но достоверность выводов о глобальных социально-экономических процессах, сделанных на основе сравнительно краткосрочного в исторической перспективе периода, опасно переоценивать.

Опыт первых десятилетий после Великой французской революции убедительно свидетельствовал о внутренней нестабильности республиканского устройства. Точно так же конкретный исторический опыт к середине 30-х гг. XX в., казалось бы, неопровержимо доказывал, что капиталистическое общество зашло в тупик, а социализм оказался способным обеспечить динамичное развитие экономики.

Если же перейти от оценки глобального опыта, существенное влияние на который оказывали специфические исторические обстоятельства (социально-политическая ситуация в Советском Союзе в конце 20-х — начале 30-х гг., влияние сформировавшейся системы управления экономикой в нашей стране на развитие других социалистических стран, внешние факторы, ограничивавшие последовательность реформ, и т. д.), к конкретному социально-экономическому анализу, то бросается в глаза отрыв этих концепций от реальностей современного мира.

Нетрудно убедиться, что примерно такой же набор теоретических аргументов можно привести в доказательство того, что японская экономика в принципе не способна эффективно использовать ресурсы. Действительно, в секторе крупных корпораций здесь деформирован рынок рабочей силы (система пожизненной занятости), решающую роль в функционировании рынка капитала играет государство, активно влияющее на структуру распределения и цену частного кредита («управление у кассового окошка»), существует развитая система инструментов, ограничивающих импортную конкуренцию, роль индивидуальных собственников — акционеров

в руководстве подавляющим большинством крупных корпораций пассивна, а их влияние на процесс принятия решений пренебрежимо мало. Результаты, достигнутые японской экономикой, нельзя объяснить, оставаясь в плену у неоклассической доктрины, для которой эффективность неотделима от обеспечения максимально возможной независимости хозяйственных субъектов.

Взаимодействие независимых субъектов хозяйствования, максимизирующих удовлетворение собственных потребностей через посредство системы конкурентных рынков, отнюдь не является универсальным или всегда рациональным. Наряду с мотивацией заинтересованности, лежащей со времен А. Смита в основе представления об «экономическом человеке»¹, правомерно выделить, по крайней мере, еще две группы мотивационных механизмов. Заинтересованности как основе взаимоотношений независимых товаропроизводителей противостоят в отношениях начальник–подчиненный принуждение, а в семье, общине — идентификация. Наиболее развитая система институтов, основанная на превалирующей роли заинтересованности, принуждения и идентификации, — соответственно система рынков, иерархическая организация и демократия. Однако если система рынков давно находится в центре внимания экономической теории, то к исследованию неравноправных отношений, функционирования иерархических организаций в народном хозяйстве было привлечено явно недостаточное внимание.

Система управления советской экономикой, получившая название административно-командной, сложилась в результате попыток охватить практически всю хозяйственную жизнь страны целостной иерархической организацией. Осуществляемая в настоящее время реформа экономики предполагает широкое развитие альтернативных механизмов регулирования (рынок, демократия). Конечно, если анализировать этот процесс исходя из того, что иерархическая организация — это всегда и однозначно плохо, а конкурентный рынок — всегда и однозначно хорошо, неизбежно приходишь к выводу, что реформа не может увенчаться успехом, пока мы не создадим общество, устроенное в соответствии с моделью совершенной конкуренции. Беда только в том, что оно нигде и никогда не существовало.

¹ См.: Левада Ю. Проблемы экономической антропологии у К. Маркса // Сб. тр. ВНИИСИ. 1983. № 8. С. 86–96.

Сравнительно слабая разработанность проблем функционирования иерархических организаций в экономике — серьезное препятствие на пути анализа альтернатив развития социалистического хозяйства.

В первых трех главах этой книги автор попытался наметить некоторые направления, по которым может идти их осмысление, а в последующих — использовать соответствующий понятийный аппарат для исследования проблем, стоящих на пути радикальных преобразований в экономике.

Приводимые данные о развитии народного хозяйства в тех случаях, когда это не оговорено специально, взяты из статистических ежегодников соответствующих стран и наиболее распространенных международных статистических изданий или рассчитаны на их основе¹.

Выражаю глубокую благодарность моим коллегам О. Ананьину, С. Васильеву, К. Кагаловскому, В. Мащицу, А. Чубайсу, Ю. Ярмагаеву за их замечания и советы, которые помогли мне в работе над книгой.

Глава 1. Властно-хозяйственные структуры в капиталистической экономике

1.1. ГАРАНТИИ СОБСТВЕННОСТИ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ

К тому времени когда работы А. Смита и Д. Рикардо определили основополагающие черты классической экономической теории, представления о незыблемости института частной собственности, его неотделимости от нормальной организации общественной жизни прочно приобрели в Западной Европе, особенно в Англии, силу общественного предрассудка. Положение, при котором независимые друг от друга товаропроизводители в соответствии со своими интересами обмениваются продуктами своего труда и находящимися

¹ См.: Народное хозяйство СССР. М.; Внешняя торговля СССР. М.; Статистический ежегодник стран-членов СЭВ. М.; Статистический ежегодник ЦСУ ВНР. Будапешт; Energy Balances of OECD Countries United Energy Agency. P., Industrial Statistics Yearbook. United Nations. N. Y.; Rocznik statystyczny. Warszawa; Statisticka Rocenka Československe Socialistika Republiky. Praha; Statistical Yearbook. United Nations. N. Y.; Statisticki Godisnjak Jugoslavije. Beograd.

в их распоряжении ресурсами, представлялось единственно разумной, соответствующей человеческой природе формой организации экономической деятельности.

Взаимодействие независимых товаропроизводителей — краеугольный камень системы капиталистических производственных отношений. Именно с них К. Маркс начал исследование в «Капитале», показав, что эти на первый взгляд равноправные отношения выступают внешней формой подчинения труда капиталу. Марксизм рассматривает сами условия, порождающие товарное производство в его классической форме, взаимную независимость производителей как исторически преходящее явление, вызванное к жизни закономерностями общественного развития.

Противоречие между очевидным устранением при социализме независимости производителей, хозяйствующих на базе общенародной собственности, и не менее очевидным сохранением форм, характерных для товарного производства (возмездные отношения, деньги, цена и т. д.), послужило основой длительной дискуссии о судьбах товарного производства после ликвидации капиталистических производственных отношений. На наш взгляд, анализ в значительной мере осложняло смешение теоретической модели, положенной в основу анализа товарного производства¹, и реальной экономической жизни, в которой независимость товаропроизводителей никогда не бывает абсолютной.

Для того чтобы отношения обмена товарами на основе взаимной заинтересованности могли иметь место, товаропроизводители должны признавать друг в друге частных собственников², быть связанными системой санкционированных обществом норм поведения, ограничивающих возможность безвозмездного присвоения ресурсов. Сами эти институты отнюдь не являются извечными и присущими природе человека, как это представлялось классикам буржуазной политэкономии. Этнографические исследования показывают, что их исходной формой являются так называемые реципрокные отношения — обмен подарками, не носящий рыночного характера и не предусматривающий их эквивалентной ценности.

¹ «Только продукты самостоятельных, друг от друга не зависимых частных работ противостоят один другому как товары». См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 51.

² См. там же. С. 97.

Лишь длительная социальная эволюция трансформирует их в классические товарные отношения, где сделка носит безличный характер, а выбор партнера определяется соображениями выгоды¹.

Формирование гарантий частной собственности отнюдь не всегда было предпосылкой становления капиталистического производства. Оно формировалось и при неразвитости этого института².

В реальной хозяйственной деятельности формально независимые товаропроизводители сталкиваются не только со своими партнерами по рыночным сделкам, но и с такими субъектами, которые обладают возможностями применения вне рыночных санкций и на этой основе безвозмездного изъятия ресурсов. Эти субъекты различаются по статусу и реальной власти (органы государства, феодалы, сеньоры, преступные организации и т. д.).

Классическая и неоклассическая западная экономическая теория в своем основном течении абстрагировалась от возникающих в связи с этим проблем влияния властных отношений на функционирование экономики, систему производства и распределения³. Общая линия по отношению к подобным явлениям была предельно четкой — это зло, в отдельных отношениях неизбежное, влияние которого необходимо всемерно ограничивать⁴. Такой подход адекватен конкретным условиям, в которых он сформировался: относительно четкое отделение собственности от места в иерархии власти, эффективные гарантии собственности, ограниченная роль государства в экономике. В иных условиях, характерных, в частности, для многих развивающихся стран, он оказывается мало пригодным для анализа реальных социально-экономических процессов.

¹ Lewellen W. Executive compensation in large industrial corporation. N. Y., 1968; Васильев Л. Проблемы генезиса китайского государства. М., 1983. С. 11–57.

² См.: Симония Н. Страны Востока: пути развития. М., 1975. С. 39–48.

³ Были и исключения. В частности, Дж. С. Милль обращал внимание на проблемы, связанные с тем, что государство или частные лица, опирающиеся на силу, могут перераспределить в свою пользу часть общественного богатства. Он отмечал, что в условиях негарантированности собственности значительные средства прилипают к рукам тех, кто имеет власть, а золото, драгоценности и другие легкохраняемые формы богатства приобретают особую ценность. См.: Милль Дж. С. Основы политической экономии. М., 1980. Т. 1. С. 94–96.

⁴ «Это была теория, которая проповедовала идеалы индивидуализма и либерализма, считала государство почти что излишним, а каждого государственного человека — ни на что не годным человеком...» См.: Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. М., 1902. С. 34.

В обществах традиционного капитализма богатство открывало дорогу к власти. Но там, где нет укоренившихся гарантий собственности, ее владельцу приходится покупать себе защиту у тех, кто обладает властью¹.

Важнейший общественный институт, способный использовать властные полномочия для изъятия ресурсов, находящихся в распоряжении товаропроизводителей, регламентации хозяйственной деятельности, — государство. Если элементарная ячейка в анализе товарного производства — взаимодействие двух независимых производителей, принимающих решения исходя из собственных материальных интересов, то ее аналогом в анализе властнохозяйственных отношений является взаимодействие неравноправных агентов, один из которых имеет возможность принудить другого к некоторым хозяйственным действиям (уплате налогов, поставке продукции по цене ниже рыночной, отказу от вывоза продукции на рынок с наиболее благоприятной конъюнктурой и т. д.).

Несимметричность позиций в отношениях государство–подданный, начальник–подчиненный отнюдь не означает, что структура, обладающая властью, может навязать товаропроизводителю любое решение. Наряду с обычаем, этим «самым могущественным защитником слабых от сильных»², важнейшими регуляторами здесь являются: а) ограниченность информации о реально протекающих хозяйственных процессах, доступной властной структуре, и необходимость значительных издержек для доступа к ней; б) неполный контроль властной структуры за поведением собственного аппарата; в) возможность несанкционированных форм поведения, направленных на подрыв существующей властной структуры, если ее требования воспринимаются как чрезмерные.

В частности, попытки запретить широко распространенные формы хозяйственной деятельности могут иметь следствием рост коррупции в аппарате власти, увеличение доли общественных ресурсов, им присваиваемой, но практически никак не сказаться на объеме подобной деятельности³. Наиболее известный пример

¹ Riggs F. Administration in developing countries. Boston, 1964. P. 124–125.

² См.: Милль Дж.С. Указ. соч. Т. I. С. 395.

³ К. Маркс в «Капитале» ссылается на работу К. Хьюлмена, доказавшего, что попытки

в связи с этим — введение «сухого закона» в США, которое послужило катализатором развития организованной преступности.

Превышение доли ресурсов, изымаемых государством, над уровнем, совместимым с нормальным функционированием товарного производства, нередко связанное с утратой контроля над деятельностью собственного аппарата, приводит к сокращению объема производства, активизации политической деятельности, направленной на замену существующей властной структуры иной. Это нередко становилось пусковым моментом в начале кризиса централизованных государств древности и Средневековья¹.

Наличие четких правил, определяющих размеры и порядок изъятия ресурсов субъектом, обладающим властью, имеет принципиальное значение для обеспечения гарантий частной собственности². Если подобные гарантии неэффективны, а возможности произвольного изъятия ресурсов у товаропроизводителей значительны, экономическое развитие приобретает специфические черты, существенно отличные от тех, которые характерны для стран классического капитализма.

В этой ситуации результаты хозяйственной деятельности товаропроизводителя оказываются в прямой зависимости от его взаимоотношений с чиновниками, представляющими государственный аппарат и имеющими возможность выдать разрешение на производство и реализацию соответствующей продукции, использование сырья, экспортно-импортную деятельность, определяющими объем налогообложения.

Важнейшие факторы, позволяющие предпринимателю регулировать объем изымаемых у него ресурсов, — это мобильность ресурсов, способность быстро перераспределить их в те сферы, где риск их избыточного изъятия меньше. Отсюда ограниченная заинтересованность частных предпринимателей в капиталовложениях в создание крупных производственных объектов, требующих значитель-

запрета ростовщичества были значимым фактором, повышавшим норму процента. См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 146–147.

¹ Eisenstadt S. The political systems of empires. Glencoe, 1963.

² Негативное влияние произвола в области налогообложения на развитие товарного производства отмечал А. Смит. См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1931. Т. II. С. 415–463.

ного времени. Подобные капиталовложения ставят их в опасную зависимость от властных структур. Гораздо более привлекательно вложение средств в сферу с быстрым оборотом, в частности в торговлю. Формальные и неформальные ограничения рынка властным аппаратом создают благоприятные условия для извлечения монопольных сверхприбылей из спекулятивных операций¹.

Необходимая предпосылка успеха подобной предпринимательской деятельности — политические инвестиции, подкуп сотрудников государственного аппарата с целью нормализации условий хозяйствования и получения преимуществ перед конкурентами.

Принадлежность к аппарату, обладающему властью, открывает широкие возможности накопления собственности (выгодные контракты, гарантия от изъятия ресурсов).

Именно этой цели часто служат амбициозные проекты, осуществляемые властной структурой, формально призванные компенсировать недостаточную заинтересованность частного сектора в капиталовложениях².

Властные и формально равноправные товарные отношения переплетаются. Не соблюдается аксиоматический для классического товарного производства принцип независимости условий контракта от соотношения статусов субъектов сделки. Цены отражают положение партнеров в системе власти, влияния, которым они в ней обладают, содержат элементы политической инвестиции, совместного присвоения государственных ресурсов.

В обществах классического капитализма проявлению подобных противоречий, способных парализовать экономическое развитие целых регионов, противодействует сравнительно эффективное функционирование политических механизмов, обеспечивающих контроль властных структур со стороны собственников. Однако и здесь властные отношения все в большей мере вплетаются в ткань экономической жизни, без их учета становится невозможным конструктивный анализ хозяйственных отношений.

Наглядный пример — принципиальные изменения, произошедшие в сфере денежного обращения.

В XIX в., когда Д. Рикардо и затем К. Маркс анализировали природу денег, законы их обращения, тот факт, что они естественно возникают из потребностей хозяйственных взаимосвязей независимых товаропроизводителей, а государство играет в этом деле лишь вспомогательную роль, был очевидным. Бумажные деньги выступали лишь представителем золотой монеты. Ценность денежного товара (золота) определялась теми же закономерностями, что и других товаров, и идея, что она зависит лишь от количества денег, вызвала закономерные возражения. Наоборот, количество обращающихся денег определяется потребностью в них, а их стоимость — трудом¹. К. Маркс также рассматривал бумажные деньги лишь как заменитель золота, но обращал внимание на роль государственного принуждения, создающего саму возможность замены металлических денег в обращении².

Однако с тех пор ситуация принципиально изменилась. Сегодня выводить закономерности движения современных денег из логики функционирования классического товарного производства, делать вид, что они лишь представляют замещенное золото, — значит махнуть рукой на логику и здравый смысл. Колебания цены золота относительно других товаров никак не связаны с движением цен этих товаров, выраженных в бумажных деньгах. В настоящее время бумажные деньги — это инструмент, в той или иной форме подкрепленный властными санкциями государства (обязательность приема государственными органами в уплату налогов, оплата услуг государственных организаций и т. д.), а на этой основе выступающий в качестве легального средства платежа по любым сделкам. Даже в классических товарных операциях они уже представляют не золото, а государственную власть и обязательства товаропроизводителей по отношению к ней. Так как, с одной стороны, реальный объем этих обязательств, с другой — потребность товарооборота в средствах обращения и платежа ограничены, то масштабы денежной эмиссии действительно становятся важнейшим самостоятельным параметром, определяющим покупательную силу денег.

¹ Riggs F. Administration in developing countries. Boston, 1964. P. 114–116.

² См.: Голубева Е. Государственная бюрократия и политика: Индонезия и Филиппины. 70–80-е годы. М., 1988; Симония Н. Индонезия. М., 1978.

¹ См.: Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Рикардо Д. Соч. М., 1955. Т. I. С. 288.

² См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 288.

1.2. КОРПОРАЦИЯ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кооперация труда, организуемая капиталистом, покупающим рабочую силу, за определенным пределом требует формирования специального аппарата, обеспечивающего управление производством. Интересы этого аппарата в принципе не идентичны интересам собственника. Но до тех пор пока его контроль эффективен, это не имеет принципиального значения для функционирования предприятия. С ростом масштаба производства, усложнением хозяйственных связей он неизбежно ослабляется, капиталист оказывается зависимым от информации, которую готовит для него управленческий аппарат. Однако сама возможность принятия собственником принципиальных решений, подбора кадров, оценки их деятельности, определения возможностей сохранения статуса и должностного роста дает ему в руки важнейшие рычаги управления.

На эффективный контроль собственника, заинтересованного в сохранении имущества и максимизации прибыли, ориентирована господствующая на Западе неоклассическая теория. Увлечшись борьбой с теорией «революции управляющих», аналогичный тезис отстаивали многие советские экономисты. Это представление глубоко укоренилось в обыденном сознании. Между тем в институциональной структуре капиталистического предприятия с конца XIX в. произошли изменения, требующие серьезного уточнения представления о реальном механизме его функционирования. Речь идет о переходе к акционерной форме как господствующему типу крупного капиталистического предприятия при одновременном снижении влияния индивидуальных акционеров на управление фирмой.

Ограничение роли собственников в управлении акционерными компаниями, сильные позиции совета директоров, отнюдь не всегда адекватно представляющего их интересы, были известны уже в XVIII в. Оценка перспектив этих компаний А. Смитом, непосредственно вытекавшая из аксиомы незаменимости частного хозяина для эффективной организации производства, а также опиравшаяся на накопленный к этому времени опыт, была крайне пессимистичной. «От директоров таких компаний, которые заведуют в большей степени чужими деньгами, чем своими собственными, нельзя ожидать такой неусыпной осторожности, какую участники частно-

го торгового товарищества проявляют в управлении капиталом... Поэтому небрежность и расточительность должны всегда в большей или меньшей степени проявляться в управлении делами такой компании»¹. По его мнению, «акционерные компании могут вести успешно, по-видимому, без исключительных привилегий только те предприятия, в которых все операции могут быть сведены к... рутине или к такому единообразию методов, какое допускает немного или совсем не допускает изменений»².

Как известно, еще в середине XIX в. типичным было капиталистическое предприятие, находящееся в индивидуальной собственности и управляемое капиталистом или его доверенным лицом. Однако в долгосрочной перспективе этот прогноз А. Смита не оправдался. Преимущества акционерных форм в обеспечении централизации капитала и ограничении ответственности за результаты деятельности предприятий постепенно обеспечили им доминирующие позиции в капиталистической экономике.

Во второй половине XIX в., когда явно обозначился процесс усиления позиций акционерных обществ, К. Маркс назвал его упразднением «капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства»³ и охарактеризовал акционерные общества как «частное производство без контроля частной собственности»⁴.

Реальный механизм управления капиталистическими корпорациями — тема очень трудная для изучения в силу закрытого характера информации, необходимой для ее содержательного анализа. Это позволяло большей части западных экономистов-неоклассиков исходить из неявной гипотезы об эффективном контроле над их деятельностью со стороны индивидуальных частных собственников — без этого важнейшие аксиомы, принятые в теории формы, отнюдь не очевидны.

Но после выхода в 1932 г. фундаментальной работы А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность»⁵,

¹ Смит А. Указ. соч. С. 332–333.

² Там же. С. 346.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 479.

⁴ Там же.

⁵ Berle A., Means G. The modern corporation and private property. N. Y., 1932. P. 482.

основанной на детальном изучении распределения собственности и власти в 200 крупнейших американских корпорациях внебанковской сферы, эта гипотеза, по крайней мере, нуждается в серьезном доказательстве. Основное внимание авторы исследования уделили вопросам о том, кто реально имеет возможность контролировать состав совета директоров — органа, принимающего принципиальные для корпорации решения, и как разрешаются периодически возникающие в связи с этим конфликты между управляющими и крупнейшими акционерами. Они пришли к выводу, что по состоянию на 1929 г. в Америке 44 % крупных корпораций, владеющих 58 % активов, находились под контролем управляющих. Роль индивидуальных собственников в руководстве ими была пассивной.

Примером подобной компании в это время могли служить *Pennsylvania Railroads, American Telephone and Telegraph, United States Steel* и др. Например, в первой из них крупнейший собственник владел 0,2 % акций, а 20 крупнейших собственников — 2,71 %, 236 собственников, владевших более чем 500 акциями каждый, вместе контролировали лишь 5 % акций. Среди крупнейших владельцев акций этих компаний не было людей, принимавших активное участие в управлении, управляющих и членов совета директоров. В подобной ситуации контроль над механизмом подготовки голосования на собраниях акционеров¹, как правило, позволяет управляющим сохранить контроль, даже если они встречают сопротивление крупнейших индивидуальных собственников.

Количественные оценки, данные в исследовании А. Берли и Г. Минза, впоследствии подвергались критике. Проведенное в 1939 г. обследование показало большую долю корпораций, которые находятся под эффективным контролем собственников². Однако в целом сдвиги происходили в направлении усиления контроля управляющих. Обследование, проведенное в 1963 г. Р. Лернером по методологии, принятой А. Берли и Г. Минзом, позволило ему сделать вывод о дальнейшем росте доли корпораций, контроль индивидуальных собственников в которых недействен. По оценкам

¹ Каждому акционеру рассылается приглашение с предложением передоверить свой голос кому-то из людей, подобранных правлением.

² *Distribution of ownership in the 200 largest nonfinancial corporations*. Wash. (D. C.), 1940 (Temporary Nat. Econ. Comm. Monogr., N 29).

этого автора, подобная ситуация сложилась в 1963 г. в 85 % крупных корпораций. Эта цифра может быть существенно завышена вследствие недостатка информации¹.

Быстрый процесс ограничения роли индивидуальных акционеров в управлении корпорациями идет после Второй мировой войны и в Японии. По данным проведенного здесь в 1959 г. обследования, примерно половина из 200 крупнейших корпораций находилась под контролем собственных управляющих. Специфика Японии проявляется в значительном распространении перекрестной собственности корпораций на акции друг друга². Наглядным свидетельством ограниченного влияния индивидуальных собственников в Японии служит тот известный факт, что размеры выплачиваемых корпорациями дивидендов значительно ниже, чем их представительские расходы.

Результаты, полученные в ходе анализа распределения акций и формирования советов директоров, были подтверждены исследованием процесса принятия важнейших решений в корпорациях. Р. Гордон, опубликовавший в 1945 г. фундаментальный труд, посвященный этой проблематике, показал, что высшие органы управления корпорациями более тесно связаны с ее служащими, а не с акционерами, а первые лица (президенты или председатели советов директоров), как правило, имеют возможность сами выбирать своего преемника. Функции принятия риска за последствия хозяйственных решений и реального руководства оказываются разделенными³.

Самой заметной реакцией на эти исследования, которые ставили под сомнение основы неоклассической экономической теории, стала длительная и малопродуктивная дискуссия об оплате труда высших управляющих и факторах, на нее влияющих. При этом одна часть авторов отстаивала тезис об их непосредственной заинтересованности в росте объема продаж как важнейшем стимуле экспансии корпорации, другая доказывала, что оплата управляющих достаточно тесно связана с текущей прибылью и, следовательно, усиление их позиций в принятии важнейших решений не требует

¹ *Larner R. Ownership and control in the 200 largest nonfinancial corporations, 1929 and 1963// Amer. Econ. Rev. 1966. Vol. 56. N 4. P. 777–787.*

² *Caves R., Vekusa M. Industrial organizations in Japan*. Wash. (D. C.), 1976. P. 11.

³ *Gordon R. Business leadership in the large corporation*. 2nd ed. Berkeley, 1961. P. 5–6.

пересмотра аксиомы о максимизации прибыли как цели деятельности капиталистической фирмы¹.

Однако даже если бы было убедительно доказано, что оплата труда управляющих связана с текущей прибылью корпораций, это отнюдь не значило бы, что их интересы идентичны интересам собственника². Для собственника сохранение и преумножение имущества — условие сохранения его статуса. Управляющий же лишь временно руководит корпорацией, его связи с ней обрываются с отставкой или переходом в другую компанию. В этом отношении его положение гораздо ближе к позиции управляющего государственным предприятием, чем индивидуального капиталиста-предпринимателя.

Традиционный для капитализма путь воспроизводства социального статуса — наследование собственности, а канал социальной мобильности — возможность в результате предпринимательской деятельности приобрести состояние³. Применительно к сектору крупных корпораций ситуация радикально меняется. Те, кто принимает принципиально важные решения, не имеют возможности непосредственно передавать свой статус по наследству, а ведущим каналом социальной мобильности становится карьера в аппарате иерархической организации (бюрократическая карьера)⁴.

В. Миллз убедительно показал, что крупные собственники и управляющие тесно связаны общим сознанием и стилем жизни, системой ценностей, характером деятельности, происходят

¹ *Lewellen W., Huntsman B. Managerial pay and corporate performance*// Amer. Econ. Rev. 1970. Vol. 60. N 4. P. 710–720; *Lewellen W. Executive compensation in large industrial corporation*. N. Y., 1968; *Palmer J. The profit — performance effect of separation ownership from control in large VS industrial corporation*// *Bell J. Econ. and Manag.* 1973. Spring. P. 293–303; *Roberts D. Executive compensation*. Glencoe (Ill), 1959; *Essays on industrial organization*. Cambridge (Mass.), 1976.

² Принципиальное различие положения и интересов суверенного собственника и распорядителя убедительно показано в работах Ю. В. Сухотина. См., напр.: *Сухотин Ю. О мотивационном аспекте хозяйственного управления*// Экономика и мат. методы. 1983. Т. 19. Вып. 3.

³ К. Маркс обращал внимание на роль кредита, позволяющего рекрутировать новых предпринимателей для повышения социальной мобильности в условиях капитализма. См.: *Маркс К., Энгельс Ф. Соч.* 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 150.

⁴ Уже А. Маршалл отмечал, что развитие акционерных предприятий открывает новые возможности социального продвижения для тех, кто не обладает унаследованным капиталом. См.: *Маршалл А. Принципы политической экономии*. М., 1983. С. 386–389.

из тех же социальных страт и никак не могут рассматриваться в качестве антагонистических групп¹.

Существенное влияние происхождения человека на его карьеру в корпорации не вызывает сомнения. Это подтверждают обследования, проводившиеся в развитых капиталистических странах. Происхождение из высокостатусных семей и престижное образование тесно коррелируются, но даже при выравнивании по параметру образования возможность занять высокий пост в корпорации значительно выше у тех, кто происходит из богатых и пользующихся влиянием семей². Однако высокий статус в иерархии собственников лишь создает благоприятные предпосылки для продвижения в аппарате управления корпорации, но, как правило, если речь не идет о компании, эффективно контролируемой индивидуальными акционерами, не предопределяет его. То же относится и к влиянию высокопоставленных менеджеров на карьеры их наследников.

По данным проведенного в 1952 г. крупного обследования деловых карьер в американских корпорациях, 52% руководителей бизнеса происходят из семей бизнесменов или функционеров компаний, 43% из них работали в фирмах, где их отец был собственником или высокопоставленным управляющим. Особенно широко наследование позиций распространено в малых фирмах, где велико влияние собственника, и это положение часто сохраняется в следующем поколении. Однако с ростом размеров фирмы процент руководителей, имевших родственные связи с ней, сокращается (для фирм с объемом продаж свыше 250 млн долл. — до 10%)³. Дело в том, что подобная компания управляется аппаратом, для эффективного функционирования которого необходимо соблюдение определенных требований к иерархической карьере. В первую очередь это зависимость сохранения места и продвижения по службе от адекватного выполнения функций, возложенных на конкретного работника. Предприятие, которое позволяет себе нанимать и продвигать служащего, не способного выполнять свои

¹ *Mills W. The power elite*. N. Y., 1956.

² *Usem M., Karabes J. Pathways of top corporate management*// Amer. Sociol. Rev. 1986. Vol. 51. P. 184–200.

³ *Warner L., Abegglen J. Big business leaders in America*. N. Y., 1955. P. 172.

функции, неизбежно оказывается в уязвимом положении по отношению к конкурентам¹.

Как известно, неоклассическая теория фирмы по существу является теорией производства продукта, сама фирма как организация в ней, как правило, не анализируется². В силу ее краткосрочной ориентации на текущую прибыль долгосрочные аспекты функционирования фирмы, теснейшим образом связанные с воспроизводством социальных статусов в ее аппарате, оказались недостаточно изученными в современной экономической литературе.

Важнейший фактор, определяющий целевую ориентацию и внутренние механизмы функционирования иерархических структур, управляющих современными капиталистическими корпорациями, — их взаимодействие между собой и с иными хозяйственными субъектами через систему рынков различной степени монополизации, пропорции обмена на которых складываются в зависимости от спроса и предложения. Корпорации приходится обеспечивать регулярный доступ к деньгам — наиболее агрегированному ресурсу, свободно конвертируемому в произвольный набор товаров и услуг, необходимых для продолжения хозяйственной деятельности.

Если реализация продукции не позволяет аккумулировать средства, полностью возмещающие издержки и приносящие прибыль, то объем ресурсов, контролируемых корпорацией, начинает сокращаться, а положение ее высшего руководства оказывается под угрозой. Отсюда постоянный поиск оптимального сочетания наиболее прибыльных и наиболее надежных направлений использования ресурсов, путей удовлетворения (или формирования) платежеспособного спроса с наименьшими затратами ресурсов.

К. Маркс отмечал, что в деньгах общественная сила становится достоянием частного лица³, а обращающиеся ценные бумаги являются титулами собственности, накопленными притязаниями⁴.

¹ «В средние века то обстоятельство, что католическая церковь создавала свою иерархию из лучших умов народа, не обращая внимания на сословие, происхождение и состояние, было главным средством укрепления господства попов и угнетения мирян». См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II. С. 150.

² Averitt R. The dual economy: The dynamics of American industry structure. N. Y., 1968. P. 84–86.

³ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 143.

⁴ См. там же. Т. 25. Ч. II. С. 9.

Деньги в рыночной экономике выполняют роль санкционированного властной структурой абстрактного эквивалента собственности. Это ресурс, обладатель которого может адресоваться к любому хозяйственному звену (независимо от территориального расположения, отраслевой принадлежности, включенности во властно-хозяйственную структуру), апеллируя к его заинтересованности в сделке. Универсальный характер прав обладателей денег, отсутствие адресной привязки к конкретному поставщику в сочетании с заинтересованностью производителя в обеспечении доступа к деньгам позволяют на основе использования рыночных механизмов оперативно конвертировать их в комплементарный набор ресурсов, необходимых для продолжения нормальной хозяйственной деятельности.

Сама стабильность существования властно-хозяйственной структуры современной корпорации непосредственно зависит от поддержания ее платежеспособности и в долгосрочной перспективе прибыльности, т. е. от эффективной интеграции в функционирующий рынок¹.

Корпорация, аппарат которой засорен кадрами, обязанными своим продвижением наследственному имущественному статусу или связям в структуре власти, рискует своим будущим, под угрозой оказываются статус высших управляющих, а также интересы собственников, капитал которых представлен в этой компании².

То же относится к корпорациям, теряющим контроль над размерами собственного аппарата, издержками на его содержание или над хозяйственной политикой, которую этот аппарат проводит. Нерыночно ориентированная политика, реализуемая аппаратом крупных корпораций (техноструктурой, по Дж. Гэлбрейту), ограничивается жесткими требованиями обеспечения платежеспособности и предотвращения долгосрочной убыточности.

Финансовые последствия принимаемых решений имеют принципиальное значение для всей иерархии управления в корпора-

¹ Отнюдь не обязательно рынок совершенной конкуренции, на котором фирма не может влиять на цены.

² Эмпирические обследования показывают, что за дискриминацию в области занятости приходится платить снижением эффективности. (Becker S. Human capital: A theoretical and empirical analysis. Chicago, 1975).

ции. Именно они находятся в центре внимания ее высших органов. Чиновник, решение или предложение которого привело фирму к крупным убыткам, как правило, не может рассчитывать на дальнейшую успешную карьеру. Р. Гордон отмечал, что целью руководства корпорацией по преимуществу является получение прибыли в размерах, достаточных для обеспечения устойчивости власти, а не ее присвоение¹.

Четкие финансовые критерии деятельности структурных подразделений, входящих в состав корпорации, отсутствие необходимости централизованного регулирования широкого круга текущих вопросов (откуда получают ресурсы, кому реализуют продукцию) облегчают контроль их деятельности.

Если руководству корпорации не удастся поддерживать удовлетворительное финансовое состояние, актуализируется влияние собственников на проводимую ими политику. Формы его многообразны. Это и «бегство от акций» — их форсированная реализация, существенно усугубляющая финансовые трудности, консолидация оппозиции крупных индивидуальных акционеров курсу, проводимому руководством компании, мобилизация поддержки более широкого круга индивидуальных акционеров, активизация роли крупных институциональных инвесторов (финансовых организаций, других корпораций) в управлении фирмой². Именно в подобной ситуации чаще всего становится возможным «корпоративный переворот» — принудительная смена собственниками высшего аппарата управления крупной корпорации.

1.3. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

История использования государством иерархических организаций для осуществления хозяйственной деятельности значительно продолжительнее истории капиталистического общества. Современное государство лишь унаследовало эту традицию. Обычно государственное предпринимательство получало наибольшее распро-

¹ Gordon R. Business leadership in the large corporation. 2nd ed. Berkeley, 1961. P. 337.

² Mason E. Has the United States a dual economy? Essays on industrial organization. Cambridge (Mass.), 1976. P. 19–38.

странение в тех сферах деятельности, где рыночное регулирование затруднено (значительны внешние эффекты, необходимы крупномасштабные капиталовложения, которые рынок сам по себе, без государственной поддержки обеспечить не в состоянии), деятельность считается особо значимой с позиций общегосударственных интересов или приносит крупные доходы бюджету. Наиболее очевидные его примеры, обусловленные перечисленными выше факторами, — инфраструктура, производство вооружений и водочная монополия.

Слабость контроля рынка за эффективностью использования ресурсов создает здесь широкие возможности существования предприятий, покрывающих собственное расточительство за счет общегосударственных средств. Поэтому условием нормальной работы государственного сектора всегда было обеспечение надежного контроля за деятельностью занятого в нем аппарата. То, в какой мере удавалось решить эту задачу, определяло реальное влияние государственного предпринимательства на функционирование экономики. Есть и немало примеров ускорения развития за счет его активного использования, и образцы хищнического перераспределения ресурсов в частные руки через те же каналы.

В настоящее время государственное предпринимательство в капиталистической экономике сосредоточено в основном в энергетике, транспорте, связи, черной металлургии, автомобилестроении, аэрокосмической промышленности, производстве вооружения, в сфере кредита и страхования. В начале 80-х гг. вклад государственных предприятий в экономику¹ составлял во Франции 22,8%, в ФРГ — 14, в Италии — 20, в Великобритании — 16,7, в Австрии — 23–24%².

С выходом на политическую арену организованного рабочего движения, предлагающего социалистическую альтернативу капитализму, вопрос об эффективности и границах государственного предпринимательства, который еще в конце XIX — начале XX в. решался исходя из прагматических интересов, постепенно идеоло-

¹ Средняя арифметическая их доли в добавленной стоимости, валовых капиталовложениях в основной капитал и численности занятых в народном хозяйстве.

² Государственное предпринимательство в развитых капиталистических странах. М., 1986. С. 9.

гизуется. Политика правящих партий по отношению к государственному сектору определяется их программными установками. Перебегающие периоды пребывания у власти левых и правых партий знаменуются волнами национализации и денационализации. Характерно, что этот процесс идет на фоне постепенного сокращения наиболее очевидных различий между реальными механизмами функционирования крупных частных и государственных корпораций — первые из них обретают значительную независимость от прямого контроля собственников, вторые — от политических органов.

Постепенное укрепление автономии государственных предприятий стало следствием осознания серьезности проблем, которые неизбежно возникают при попытках управлять ими как неотъемлемой составной частью государственного аппарата. Речь идет об избыточной регламентации системы оплаты труда и финансовой деятельности в целом, о негативном влиянии политического давления на процесс текущего управления государственными предприятиями¹. К середине 30-х гг. сформировалась концепция государственной корпорации, которая должна была сочетать общественную собственность, подотчетность и деловое руководство.

В частности, в Англии государственная корпорация возглавляется управляющим советом, формально автономным в своей работе и полностью отвечающим за ее результаты. Ее текущая деятельность не подлежит парламентскому контролю. Чтобы не допустить избыточной административной регламентации и политического влияния, было введено правило, в соответствии с которым министр обязан отвечать на парламентские запросы лишь в пределах общих указаний, которые он дает корпорации.

По оценкам английских экономистов, изучавших процесс функционирования национализированных предприятий, парламентский контроль за их работой оказался в большей мере теоретическим, чем реальным, а контроль министра, нередко осуществляемый за закрытыми дверями, в большей степени реальным,

¹ «Министр и высшие служащие вынуждены, вместо того чтобы заниматься принципиальными проблемами, постоянно уделять внимание вопросам, значимость которых определяется лишь тем, кто их ставит» (Robson W. The public corporation in Britain: Problems of nationalized industry. L., 1952. P. 22).

чем это официально признается. Важнейший рычаг власти министра — право назначения и смены председателя и членов управляющего совета. Поэтому при возникновении разногласия министр лишь в крайнем случае прибегает к прямым указаниям, по которым он обязан отчитываться перед парламентом. Но сама возможность их доведения — это фактор, учитываемый и министром, и руководством корпорации в процессе достижения компромиссов.

Конкретные институциональные формы государственных предприятий в развитых капиталистических странах существенно различаются. В Швеции государственные акционерные компании формально имеют тот же статус, что и частные. Законодательство здесь допускает участие частных держателей акций в их капитале, но на практике оно не характерно. Во Франции форма смешанных акционерных предприятий, находящихся в государственно-частной собственности, напротив, получила сравнительно широкое распространение. Однако повсеместно наиболее серьезные проблемы связаны с поиском оптимального сочетания широкой хозяйственной самостоятельности предприятий с эффективным контролем за важнейшими аспектами их деятельности, представляющими общественный интерес.

Если положение о необходимости гарантии автономии управляющих советов, осуществляющих руководство деятельностью государственных корпораций, получило широкую поддержку левых партий, участвовавших в правительствах западноевропейских стран, то по вопросу о правилах формирования этих органов уже на протяжении десятилетий идет оживленная полемика, опробовались различные механизмы.

В английской лейбористской партии в 20-х — начале 30-х гг. сторонники идей «гильдийского социализма», указывавшие на опасность бюрократизации управления государственными предприятиями, выступали за широкое развитие производственной демократии, активное участие трудовых коллективов в управлении национализированными предприятиями¹. Эти идеи получили поддержку части профсоюзов. Однако большинство лейбористов на съезде партии в 1932 г. поддержали противоположную позицию: государственные предприятия должны управляться в общенацио-

¹ Cole G. Self-government in industry. L., 1919.

нальных интересах, а члены их советов назначаются и освобождаются от должности соответствующим министром. Несмотря на рост интереса к проблемам самоуправления и производственной демократии в лейбористской партии¹, ее официальная позиция по этому вопросу с тех пор не претерпела принципиальных изменений. В основе этого подхода лежат опасения, что управляющие советы, формируемые с участием трудовых коллективов, превратятся из рабочих органов в представительские, будут заняты не поиском путей повышения эффективности производства, а согласованием противоречивых интересов. В то же время демократическое правительство, лишённое контроля за принципиальными кадровыми вопросами, не сможет отвечать за политику, проводимую государственными корпорациями. Существенную роль в формировании этой позиции сыграла и угроза утраты профсоюзами самостоятельности в защите интересов рабочих национализированных предприятий. Весомым аргументом против участия представителей трудовых коллективов в управляющих советах были ссылки на советский опыт постепенного перехода от активного и непосредственного участия профсоюзов в управлении к единоначалию².

Этот подход получил широкое воплощение на практике в ходе массовой национализации в послевоенный период. Тот факт, что производство в общественных корпорациях не подчинено задачам присвоения прибыли частными лицами, открывает широкие возможности сотрудничества рабочих и аппарата управления в поиске путей повышения эффективности. Значение подобного сотрудничества убедительно продемонстрировано опытом японских частных корпораций, обеспечивших его на основе использования специфических патерналистских традиций и формирования тесных связей работника и фирмы в рамках системы пожизненной занятости. Однако результатом отказа от участия представителей рабочих в управлении общественными корпорациями стало их отчужденное отношение к этим организациям. Система трудовых отношений здесь не претерпела серьезных изменений.

¹ Gwyn W. The Labour party and the threat of bureaucracy // Polit. Stud. 1971. Vol. 19. N 4. P. 283–402.

² Morrison H. Socialisation and transport. L., 1933. P. 213–224.

Это способствовало росту популярности другого подхода к формированию системы управления государственными предприятиями, сформировавшегося во Франции. Здесь в состав управленческих советов государственных предприятий, уже в ходе послевоенной национализации, наряду с назначенными правительством уполномоченными, позиция которых всегда была доминирующей, вошли представители трудовых коллективов, а в отдельных отраслях — и потребительских ассоциаций. В целом левые силы в настоящее время выступают за усиление позиций представителей трудовых коллективов в управлении государственными предприятиями.

Объективная оценка специфики деятельности государственных предприятий в капиталистической экономике и их результатов осложняется острыми идеологическими спорами и резкими колебаниями политики, проводимой сменяющимися у власти партиями. Серьезное влияние на финансовые итоги их деятельности оказывают национализация убыточных компаний, служащая целям сохранения рабочих мест, структурная перестройка слабых отраслей за счет государственного бюджета. Есть авторы, например Р. Миллуорд и Д. Паркер, которые полагают, что если элиминировать влияние этих факторов, то государственные корпорации в конкурентных отраслях оказываются не менее эффективными, чем частные¹.

Аппарат управления общественной корпорации, так же как и частной, в значительной мере независим от влияния собственников (соответственно владельцев акций и государства), может самостоятельно формировать политику до тех пор, пока удастся обеспечивать благоприятные финансовые результаты. Связь рентабельной общественной корпорации, работающей в конкурентном секторе экономики, с государственными органами слабая. Ее руководство обладает широкой свободой маневра в вопросах формирования цен на выпускаемую продукцию, капиталовложений, кредитования и т. д.

В монопольных отраслях (железнодорожный транспорт, газ, электроэнергетика), чтобы предотвратить возможные злоупотребления экономической мощью, контроль общества за хозяйственной деятельностью объективно должен быть более жестким. Применитель-

¹ Public sector economics. L., 1983.

но к корпорациям, действующим в этой сфере (как общественным, так и частным), как правило, действует набор норм, призванных защитить интересы потребителя. Это, в частности:

- право потребителя получить необходимые ему услугу или продукт, пока он готов платить за них установленную цену, и возможность апелляции к независимому трибуналу при нарушении этого права;
- право на защиту от необоснованных преференций и дискриминации;
- право на независимую оценку эффективности затрат и установление общего уровня цен¹.

Комплекс факторов осложняет поддержание удовлетворительного финансового состояния общественных корпораций, действующих в монопольных отраслях, подрывает основы их внутренней автономии. Важнейшую роль в этом играет политическое давление потребителей, направленное на занижение цен, по которым предприятия государственного сектора реализуют продукцию и услуги. Специфические проблемы возникают здесь и в области оплаты труда. В процессе переговоров и правление, и профсоюз вынуждены учитывать серьезное негативное влияние убытков, угрозы банкротства на положение всех групп занятых. Для государственной компании, действующей в монопольной сфере, этот фактор менее актуален. В результате нередко даже на убыточных предприятиях государственного сектора темпы роста заработной платы выше, чем в частном².

Недооценка серьезных различий в положении, целях и условиях деятельности частных корпораций и государственных предприятий в развитых капиталистических странах, конечно, неправомерна. Но анализ показывает, что они определяются отнюдь не наличием или отсутствием эффективного контроля индивидуальных частных собственников. И частные, и государственные корпорации — это, как правило, иерархические организации, взаимодействующие с окружающей средой через систему рынков различной степени монополизации. Благоприятные финансовые результаты деятель-

¹ Lewis W. The price policy of public corporations: Problems of nationalized industry. L., 1952. P. 193.

² Public sector bargaining. Wash. (D. C.), 1979.

ности являются важнейшим условием обеспечения независимости этой структуры, поддержания высокого статуса ее руководства.

Частные корпорации в значительно большей мере вынуждены учитывать текущую конъюнктуру рынка капитала, они сталкиваются с трудностями при осуществлении перестройки производства, ориентированной на долгосрочную перспективу, сокращающей текущую прибыль. Эта проблема решается значительно легче, если финансовые отношения связывают корпорацию с постоянными контрагентами, ориентированными на долгосрочные результаты. Именно этим фактором многие авторы объясняют долгосрочную ориентацию политики крупных японских компаний¹.

Государственные корпорации в меньшей мере зависят от текущей конъюнктуры на рынке капитала и краткосрочных колебаний рентабельности, но их автономии угрожает давление политических структур, стремящихся использовать эти организации для достижения разнообразных макроэкономических целей.

Финансовое положение государственных компаний нередко осложняется приобретением убыточных частных предприятий, необходимостью осуществления капиталовложений, обусловленных политическими соображениями, в районах с относительно неразвитой инфраструктурой. Неудача в обеспечении оптимального сочетания функций государства в области макрорегулирования экономики (ограничение роста цен, поддержание занятости) и его функции собственника (обеспечение прибыльной работы предприятий) вызывает необходимость перераспределения финансовых ресурсов в пользу государственных корпораций. Рост их задолженности ведет к усилению политического контроля за их текущей деятельностью, резко снижающему эффективность управления.

В Западной Европе идет активный поиск путей, позволяющих защитить государственные предприятия от избыточного политического давления, гарантировать им широкую автономию. Именно на это ориентировано развитие системы контрактов государства с принадлежащими ему предприятиями, фиксирующих взаимные права и обязанности сторон.

Вместе с тем представление о государственных предприятиях лишь как об объектах избыточного правительственного контроля,

¹ Asia's new giant: How the Japanese economy works? Wash. (D. C.), 1976.

опутанных по рукам и ногам административными ограничениями, не учитывает противоположных процессов, нередко осуществляемых в скрытой форме, — существенного влияния, оказываемого ими на сам политический процесс. Мощные государственные предприятия, способные подчинить себе поставщиков и заказчиков, нередко определяют политику правительства, обеспечивая необходимую поддержку той стратегии развития, которая им наиболее выгодна¹.

Серьезная угроза для эффективного функционирования государственных предприятий — политизация процесса формирования их управленческого аппарата, выдвигание кадров не по принципу компетентности, адекватного выполнения функций, а в зависимости от политической лояльности и влияния. Это оказывает по крайней мере столь же серьезное дезорганизующее влияние на работу, как и продвижение в зависимости от унаследованного состояния или родственных связей в аппарате частной корпорации. В частном секторе подобная практика ограничивается угрозой снижения эффективности, утраты позиций на рынке. В государственном секторе, особенно в монопольных отраслях, эти факторы действуют слабее: бремя убытков можно переложить на общество. Важнейшие ограничители здесь — гласность и эффективность демократических механизмов.

При существенной независимости структур корпораций от контроля собственника определяющее значение приобретают влияние финансовых результатов на стабильность функционирования корпораций, механизмы формирования высших органов управления, формы взаимодействия с иными иерархическими структурами (правительство, финансовые корпорации, профсоюзы, потребители и т. д.). Непроходимой пропасти между частными и общественными корпорациями в этом отношении не существует. Правомерно говорить о широком спектре организаций, функционирование которых отличается по перечисленным параметрам. Причем определяющее значение имеет не сам по себе характер собственности, а специфика деятельности в монопольных и конкурентных отраслях.

¹ Suarez R. A conceptual approach to interlinkages // Publ. Enterprise. 1984. Vol. 4. N 3/4. P. 33–48.

Глава 2. Иерархическая организация и командно-административная система управления экономикой

Накопленный исторический опыт показал, что капиталистическая система производственных отношений может приспосабливаться к изменившимся условиям экономического развития, обеспечивать высокие темпы научно-технического прогресса. Это создало материальную базу политики социального компромисса, повышения уровня реальных доходов рабочих, смягчения наиболее острых социальных конфликтов. Существенную роль сыграли факт ликвидации капиталистической системы в значительной части мира, утрата уверенности в ее универсальности. Однако сама внутренняя логика капиталистического производства порождает комплекс острых социальных противоречий, наиболее ярко проявившихся в период его безраздельного господства отсутствие механизмов, приводящих к распределению доходов и имущества в соответствии с нормами, обеспечивающими интеграцию общества, тенденция к концентрации на разных полюсах богатства и бедности, крайняя жесткость регуляторов, определяющих низший уровень доходов (возможность воспроизводства рабочей силы); отсутствие социально приемлемого механизма, приводящего в соответствие спрос и предложение рабочей силы; перестройка структуры производства при ограниченной мобильности трудовых ресурсов (связанной в том числе с бедностью, неграмотностью) приводит к резкому снижению уровня жизни трудящихся целых отраслей и регионов, в своих крайних проявлениях («классический» европейский капитализм, развивающиеся страны) может обрекать их на нищету и голод; ограничение социальной мобильности, дифференциация условий жизненного старта, обусловленная резким неравенством доходов, снижающим эффективность использования творческого потенциала выходцев из низкостатусных групп.

Развиваясь, капитализм ускоряет распад специфической социальной иерархии феодального общества, имманентных ему традиционных форм легитимации общественных институтов. Острые противоречия капиталистических производственных отношений снижают

эффективность общественной интеграции. Наглядным примером отношения к социальным проблемам в период, когда господству капитализма ничего не угрожало, могут служить выступления против законов о бедных, предоставлявших неимущим минимальные гарантии. В частности, Д. Рикардо доказывал, что эти законы поощряют неблагоразумных за счет благоразумных и трудолюбивых, а проблему нищеты нельзя решить, не ограничив роста населения. «Если бы всякое человеческое существо, нуждающееся в поддержке, было уверено, что получит ее в силу закона, и получит в размере, достаточном для сносной жизни, то теоретически можно было бы ожидать, что все другие налоги, взятые вместе, были бы безделицей в сравнении с одним налогом на бедных»¹.

Должна была пройти целая историческая эпоха, для того чтобы сменивший Д. Рикардо в роли лидера английской буржуазной политической экономии Дж.С. Милль написал: «На современной стадии общественного прогресса, когда идеи равенства с каждым днем все шире распространяются среди бедных классов и их распространение не может быть остановлено ничем, кроме как полным запрещением обсуждения в печати и даже запрещением свободы слова, нельзя ожидать, что деление человечества на два неравноправных класса — нанимателей и наемных работников — может сохраняться постоянно»².

Крайней формой разрешения противоречий капиталистического общества является ниспровергающая его революция. Возникающее в ее результате общество изначально социально ориентировано — в основу легитимации его институтов положены решение острых проблем, доставшихся в наследство от капитализма, прокламация подчинения развития экономики удовлетворению потребностей и всестороннему развитию граждан.

Способность решать социальные проблемы в большем соответствии с представлениями о справедливости, характерными для современного общества, обеспечение на этой основе высокого уровня солидарности, эффективной общественной интеграции, активизации творческого потенциала — преимущества социально ориентированного развития, нередко проявляющиеся вопреки противодействующим факторам. Устранение пропасти между бедностью и богатством, ограничение престижного потребления, повышение социальной мо-

бильности в долгосрочном плане приносят значительный экономический эффект. Концентрация ресурсов на обеспечении качественного общего образования, бесплатного здравоохранения, без сомнения, способствовала ускорению экономического развития после революционной ломки социально-экономической структуры капиталистического общества.

Представления классиков марксизма об обществе, которое придет на смену капиталистическому, не имели ничего общего с распространением принципов иерархической организации, образцом которой могли бы служить органы буржуазного государства или крупные корпорации, на все общество. Используя ими примеры, иллюстрации, на основе которых многие пытаются доказать обратное (в частности, сравнение организации экономики социалистического общества с германской почтой), совершенно неправомерно оценивать вне общего контекста их взглядов. Достаточно вспомнить, что речь шла об организации с чиновниками, избираемыми сверху до низу и оплачиваемыми на уровне не выше среднего рабочего, и сопоставить это с фундаментальными принципами традиционной иерархической организации (германская почта), чтобы понять, что в данном случае было просто использовано образное выражение, а отнюдь не сформулировано кредо марксизма.

Однако вследствие действия комплекса исторических факторов, обсуждение которых выходит за рамки предмета данной работы, ограничение сферы рыночных отношений в процессе социалистического строительства пошло не по линии развития механизмов общественного самоуправления, а в направлении формирования иерархической структуры, охватившей все общество, и в том числе всю хозяйственную деятельность. Фактор целостности иерархии, включение в ее орбиту подавляющей части хозяйственных процессов существенно изменяют условия ее деятельности, порождают комплекс принципиально новых проблем.

2.1. ОГРАНИЧЕННАЯ УПРАВЛЯЕМОСТЬ И ИЕРАРХИЧЕСКИЕ ТОРГИ

Иерархическая организация, охватывающая все общественное производство и стремящаяся максимально ограничить рыночное самодействие хозяйственных субъектов, вынуждена брать на себя сово-

¹ Рикардо Д. Указ. соч. Т. I. С. 97.

² Милль Дж.С. Указ. соч. Т. III. С. 96.

купность функций, которые выполнял рынок в товарной экономике. В первую очередь это определение производственной программы, формирование хозяйственных взаимосвязей предприятий. Теперь такие решения не могут опираться на соображения выгоды участвующих в сделке субъектов — они не являются независимыми товаро-производителями, связаны указаниями вышестоящих по иерархии органов. Даже если контрагенты заинтересованы в сделке, они, как правило, не имеют возможности совершить ее без посредничества органов, обладающих по отношению к ним властными полномочиями (прикрепление к поставщику, выдача наряда и т. д.). Место формулы Т–Д–Т (товар–деньги–товар), выражающей систему хозяйственных взаимосвязей в товарном производстве, занимает формула иерархической экономики П–Н–П (продукт–начальник–продукт), реализация продукции и получение ресурсов опосредуются вышестоящим органом иерархии.

И. М. Сыроежин обращал внимание на то, что отношение «поставщик–плановик–потребитель», в рамках которого «плановик» является держателем особого ресурса — власти, — минимальная субструктура экономических взаимодействий в системе социалистического хозяйствования¹.

Сложность и динамизм хозяйственных взаимосвязей в современной экономике приводят к тому, что задача их регулирования становится ведущей. Чтобы ее выполнять, необходимо обеспечить сбор и обобщение информации о производственных возможностях каждого хозяйственного звена и его потребности в ресурсах, довести до них совокупность обязательных к исполнению заданий, регламентирующих объем хозяйственной деятельности звена, структуру производства, объем выделяемых ресурсов и их источники.

Положение вышестоящего и нижестоящего в иерархии (начальник–подчиненный) неравноправно. Здесь формируется односторонняя личная зависимость. Один из работников может воздействовать на положение и поведение другого без того, чтобы этот другой мог так же поступить по отношению к первому. Эта зависимость закрепляется в статусах и становится фактором социального неравенства².

¹ См.: Сыроежин И. *Планомерность. Планирование. План: Теоретические очерки*. М., 1983. С. 50, 58.

² См.: Пригожин А. *Социология организации*. М., 1980. С. 56.

Начальник может принимать обязательные решения и добиваться их исполнения, контролировать должностное поведение подчиненного, опираясь на власть, которой он располагает. Подчиненный в лучшем случае может сменить свою позицию и перейти к другому начальнику... Это порождает представление об эффективной управляемости иерархически организованной экономики, иллюзию того, что вышестоящий орган (начальник) всегда может навязать подчиненному те действия, которые он считает целесообразными.

Однако уже применительно к частным иерархиям, формирующимся в рамках капиталистической экономики, отмечалась ограниченная эффективность подобного контроля. В частности, Е. Вандервельде, анализирувавший в начале XX в. работу государственных железных дорог, вся организация которых основана на представлении о сильной, всемогущей и всезнающей власти, обращал внимание на то, что формально прокламируемые цели сокращения затрат не играют никакой практической роли¹.

В начале 20-х гг. в советской экономической литературе была осознана нетождественность реального централизованного управления и регламентации хозяйственной деятельности, тот факт, что последняя может служить формой, скрывающей стихийные, неконтролируемые процессы. Например, анализируя методы хозяйствования, сложившиеся в условиях военного коммунизма, Л. Крицман отмечал: «Это система, организованная только формально... а в действительности анархическая, и при этом ее анархия есть анархия снабжения... когда получаемые продукты частично (и в очень значительной части) не могут быть использованы и лежат без употребления»². Однако еще встречаются рецидивы представления о социалистической экономике как об относительно простой, статичной, детерминированной системе, в которой экономический центр собирает информацию о ресурсах и потребностях, составляет план, предусматривающий оптимальное распределение имеющихся ресурсов, и обеспечивает его выполнение на основе доведения напряженных, учитывающих все имеющиеся резервы заданий предприятиям.

¹ Vandervelde E. *Collectivism and industrial evolution*. L., 1907.

² Крицман Л. *Новая экономическая политика и плановое распределение*. М., 1922. С. 24.

Реальная экономика принципиально отличается от этой идиллии. Это динамичная, недетерминированная система. Постоянно изменяется, не поддается точному прогнозу и жесткой регламентации потребительский спрос. Колебания естественно-климатических процессов оказывают серьезное влияние на результаты сельскохозяйственного производства, работу связанных с ним отраслей промышленности, систему финансовых балансов. Резко и часто непредсказуемо изменяются внешнеторговая конъюнктура, цены на важнейшие импортные и экспортные товары. Невозможно строго регламентировать результаты научно-технического прогресса, здесь планы и прогнозы неизбежно носят вероятностный характер. Ограничена информация о реальном положении дел в экономике, потребностях и ресурсах. Важнейшим фактором неопределенности выступает невозможность жесткого контроля деятельности всей совокупности экономических субъектов. Представление о социалистической экономике как недетерминированной системе подробно развито в работах отечественных исследователей¹.

В первой главе первого тома «Капитала» К. Маркс указал на фетишизацию отношений между людьми, свойственную товарному производству, их представление на поверхности как отношения между вещами. Для исследования механизма функционирования социалистической экономики принципиальное значение имеют преодоление «управленческого фетишизма», выявление за внешней директивной формой, опосредующей те или иные экономические операции, процессов, их обуславливающих.

Важнейшую роль для эффективности управления в рамках иерархии имеет действенность стимулов, связанных с сохранением занимаемой должности и должностным ростом. Оценка деятельности, кадровая политика — прерогатива вышестоящих уровней иерархии. Заинтересованность в сохранении занимаемой должности оказывает существенное влияние на меру лояльности работников нижестоящего уровня. Стимулы, связанные с сохранением места работы, неправомерно сводить только к более высокому уровню дохода или к обладанию связанными с занимаемой должностью

¹ См., напр.: *Петраков Н., Ротарь В.* Фактор неопределенности и управление экономическими системами. М., 1985; *Петраков Н.* Кибернетические проблемы управления экономикой. М., 1974.

благами, не отражающимися в номинальной заработной плате. Существенное значение имеют высокий социальный престиж, творческий характер труда и т. д.

Сравнительно эффективное использование данного механизма предполагает поддержание уровня ротации управленческих кадров в допустимых пределах. В том случае, если уровень ротации сокращается («политика стабильности кадров, бережного отношения к ним»), неизбежно снижается и действенность директив вышестоящих органов управления, нижестоящие органы получают значительную свободу маневра. Вся совокупность прочих санкционных мер, применяемых вышестоящими уровнями иерархии, действует в первую очередь в контексте реальной угрозы утраты нижестоящим занимаемой должности.

Ужесточение санкций в краткосрочном плане может дать позитивные результаты — у производственных звеньев изымаются избыточные резервы, образовавшиеся в результате ротации управленческих кадров в режиме ниже оптимального. Однако при превышении данного уровня ужесточение заданий и санкций за их невыполнение ведет к усилению диспропорций и ухудшению снабжения, росту запасов и перерасходу ресурсов. Ориентация на текущие результаты осложняет внедрение достижений научно-технического прогресса, стимулирует «экономю» средств, направляемых на перспективные разработки.

Попытки подкрепить гипертрофированные, нереалистичные требования жесткими санкциями за их невыполнение неизбежно ведут к снижению качества управления, кадровой чехарде, выдвиганию на руководящие должности случайных и малоподготовленных работников, снижению престижа руководящей работы и, следовательно, эффективности контроля высших органов иерархии¹.

Нет оснований полагать, что выполнение всей совокупности требований, предъявляемых вышестоящим органом, совместимо с допустимым режимом ротации управленческих кадров. Например, если бы невыполнение планов по новой технике или капи-

¹ Близкие по природе явления — попытки властной структуры реализовать в принципе неосуществимые в рамках данных ресурсных ограничений и социальной организации решения — Т. Парсонс называл инфляцией власти (*Parsons T. On institutions and social evolution. Chicago, 1982. P. 35–37.*)

тальному строительству сопровождалось жесткими санкциями для хозяйственных руководителей — от министров до директоров предприятий, то пришлось бы ежегодно менять большую часть руководящих кадров, что явно не способствовало бы ни ускорению научно-технического прогресса, ни успехам в строительстве. В этой ситуации требования, предъявляемые к руководителям различных рангов, приводятся в соответствие с возможностями санкционного механизма в рамках реального режима его использования. Неизбежно формируется набор важнейших параметров, срыв заданий по которым связан с наиболее жесткими санкциями, и совокупность прочих, носящих на практике факультативный характер.

Набор наиболее значимых, реально контролируемых вышестоящими органами параметров варьирует в зависимости от отраслевой специфики, складывающейся народнохозяйственной ситуации, приоритетов экономического центра, но не является произвольным. В частности, закономерной в рамках целостной иерархии выступает завышенная оценка текущих результатов по сравнению с перспективными. Определяющий фактор здесь — реальность, конкретность текущих результатов, возможность их четкого соотнесения с определенными работниками. Срыв в области долгосрочных результатов, отставание технического уровня и качества продукции от лучших мировых образцов, снижение плодородия почвы, ухудшение качества окружающей среды и т. д. выявляются лишь по прошествии значительного времени и часто трудносоотносимы с работниками, к которым должны быть применены санкции.

Аналогичные факторы обуславливают и более высокую оценку роста производства по сравнению со снижением затрат. Общим местом на долгие годы стала известная формула, что «народному хозяйству нужна не прибыль, а конкретная продукция», фиксирующая недооценку затратного компонента результатов хозяйственной деятельности в общественном сознании. Невыполнение плана по объему и номенклатуре производства непосредственно сказывается на работе предприятий-потребителей, вызывает трудности в связанных звеньях народного хозяйства. Приводятся в действие все возможные рычаги давления на производителя. Потребители обращаются к вышестоящим хозяйственным и партийным органам, в печать и т. д. Перерасход же ресурсов, вовлечение их в хозяйственный оборот сверх уровня, предусмотренного директивно

установленными заданиями и лимитами, если его удалось обеспечить на практике, в меньшей степени затрагивают интересы других предприятий, ущерб здесь неперсонифицирован, он наносится народному хозяйству в целом.

Важнейший фактор, определяющий способность высших уровней иерархии реально управлять экономикой, — обеспечение их доступа к достоверной информации о реальных процессах, происходящих в социально-экономической сфере, способность эффективно перерабатывать эту информацию и адекватно формулировать задачи, которые ставятся перед нижестоящими звеньями.

На макроуровне использовать неагрегированную информацию невозможно. Какой бы из параметров, применяемых здесь, мы ни взяли (трудовые ресурсы, основные фонды, запасы, сталь, нефть, товары народного потребления и т. д.), он неизбежно является абстрактным отражением существенно варьирующих конкретных ресурсов и продуктов.

Чем более точно используемые агрегированные параметры отражают реальные экономические взаимосвязи, потребности и ресурсы, тем более обоснованными, действенными становятся и управленческие решения. Поэтому естественной является тенденция к росту числа параметров, учитываемых на макроуровне, к расширению круга разрабатываемых балансов. Однако движение в этом направлении ограничивается реальными возможностями экономического центра содержательно анализировать и интерпретировать информацию.

Наиболее универсальными из используемых агрегированных параметров являются стоимостные. В связи с этим в рамках традиционной системы управления проблема стоимостных и натуральных показателей не имеет никакого отношения к самостоятельности предприятий, использованию товарно-денежных отношений. Это вопрос информационного потенциала экономического центра.

Известной негативной стороной стоимостных измерителей является возможность их искусственного завышения за счет ценовых факторов, ассортиментных сдвигов, а при использовании валовых показателей — и многократного учета материальных и трудовых затрат. Не случайно, что на протяжении всей истории существования действующей модели социалистического хозяйственного механизма планы по стоимостным показателям выполнялись существенно

лучше, чем по натуральным. Эффективность использования натуральных измерителей в макроэкономическом управлении ограничивается тем, что наиболее универсальные, обеспечивающие достаточные возможности агрегирования натуральные параметры, как правило, крайне неадекватно отражают реальные потребительские свойства продукции (например, металлургическое оборудование в тоннах). Попытки же использовать различные условно-натуральные измерители, в большей мере учитывающие потребительские качества, ведут к утрате их важнейших положительных свойств — наглядности и контролируемости.

Доводимые задания неизбежно содержат приближенную и неточную информацию о требованиях общества к производственному звену. Искажение информации обусловлено ее предшествующим агрегированием и дезагрегацией, сами задания в большинстве случаев устанавливаются в обобщенной форме. Они нуждаются в корректировке и уточнении. Однако ответственность нижестоящих звеньев за достижение плановых показателей стимулирует сокрытие резервов. Поэтому пустить процесс на самотек, разрешить корректировать утвержденные задания в зависимости от реально складывающегося ассортимента нельзя. У предприятий оказывается слишком много объективных причин для снижения планов.

Предприятие, как правило, не вступает в отношения с высшими органами управления, определяющими важнейшие народнохозяйственные приоритеты. Агрегирование информации и доведение плановых заданий требует формирования стоящего между ними аппарата, включающего ряд уровней. Это могут быть министерства, главки, промышленные объединения, тресты, совнархозы, их отраслевые управления и т. д. Как известно, верхней границы развития подобного аппарата не существует. Он может расти независимо от динамики объекта управления. Нижние же границы заданы пределами управляемости и реальным объемом работ.

Для формирующегося аппарата с характерными для него тенденциями к специализации деятельности и формализации управленческих процедур агрегированные параметры, доводимые вышестоящими органами, приобретают самоценный характер, не связанный с экономическими процессами, которые они выражают.

Сами по себе темпы роста национального дохода, как и любого другого параметра, отнюдь не дают оснований для однознач-

ного вывода о реальной динамике удовлетворения потребностей населения, наращивания производственного потенциала. Содержательный анализ положения дел в экономике предполагает учет динамики инвестиций с различным сроком отдачи, и в том числе поддержание оптимального уровня капиталовложений, обеспечивающих долгосрочные перспективы роста, динамики дефицита на потребительском рынке, искусственного завышения объема производства за счет маневров ассортимента, динамики запасов оборотных средств и т. д. Однако как только мы доводим вытекающие из содержательных макроэкономических соображений задания по темпам роста до нижестоящих хозяйственных субъектов, жестко связываем с ними механизмы оценки деятельности и ротации кадров, эти параметры неизбежно переоцениваются.

Невыполнение плана по подобным агрегированным параметрам отнюдь не свидетельствует о том, что народнохозяйственным интересам нанесен ущерб. Однако признать это — значит подорвать действенность управления в иерархии. Именно на это была направлена практика корректировки плановых заданий, обоснованная различными объективными (в том числе и реальными) причинами. Ужесточение же санкций за срыв заданий независимо от причин, их обусловивших, усиливает тенденцию к фетишизации агрегированных параметров. Благоприятная отчетная динамика обобщающих показателей становится важнейшим самостоятельным результатом хозяйственной деятельности, значение которого не снижается реальным неблагополучием в соответствующей сфере экономики. Гипертрофия роли агрегированных параметров в силу их сводимости усиливается с увеличением числа уровней иерархии, опосредующих перенос информации от предприятия к экономическому центру и в обратном направлении.

В производственных звеньях постоянно возникают ситуации, при которых требование максимизации агрегированных параметров явно противоречит конкретным общественным интересам (возможности снижения веса продукции, производство которой оценивается в тоннах, выпуск более дешевой, экономичной техники, приводящей к снижению объемов производства в рублях, и т. д.). Попытки в этой ситуации действовать в соответствии с общественными интересами, как правило, крайне болезненно воспринимаются вышестоящими органами управления, так как при значи-

тельных масштабах сказываются на показателях подотрасли или отрасли в целом, требуют соответствующей корректировки плановых показателей.

В отдельных сферах противоречия между выполнением плана по агрегированным показателям, необходимым для обеспечения соответствующего уровня оплаты труда, привлечения трудовых ресурсов, и реальными потребностями хозяйствования достигают такой остроты, которая позволяет говорить об обособлении реального и планово-финансового управления¹. Процесс распределения трудовых и материальных ресурсов, результаты производства существенно отклоняются от тех, которые фигурируют в отчетной информации и обеспечивают приемлемый уровень формального выполнения плана по важнейшим параметрам. Подобная ситуация характерна, в частности, для сельского строительства, автомобильного транспорта и т. д. В этих отраслях фетишизация агрегированных параметров получает наиболее последовательное выражение. Их динамика теряет практически всякую связь с хозяйственной жизнью.

Доступ вышестоящего органа к информации о производственных возможностях и потребностях хозяйственного звена в ресурсах непосредственно зависит от сотрудничества различных уровней иерархии. Если потенциал выявляется в процессе производства, поставки продукции и получения ресурсов, резкое расхождение директивно-прокламированной и реально достижимой структуры хозяйственных взаимосвязей снижает эффективность контроля иерархии за экономическим развитием.

Конечно, вышестоящий орган опирается на информацию о хозяйственных процессах, результатах деятельности звена в предшествующем периоде — «планирование от достигнутого уровня». Но для того чтобы управлять экономикой, а не просто санкционировать независимо протекающие процессы, этого недостаточно. Необходима информация не только «о действительном», но и о «возможном».

Формирование системы требований, предъявляемых вышестоящими органами к нижестоящим, составляет важнейшее содержа-

¹ См.: Кардонский С. Некоторые социологические аспекты хозяйственных отношений // Сб. тр. ВНИИСИ. 1986. № 6. С. 35–41.

ние иерархических торгов, в рамках которых формируются плановые сделки, т. е. набор взаимных обязательств¹. Эти требования носят, как правило, неформальный характер² и могут существенно отличаться от утвержденного плана. Во-первых, они не включают параметров, присутствие которых в плане выполняет ритуальные функции, а соблюдение не затрагивает существенных интересов ни вышестоящего, ни нижестоящего уровня иерархии. Во-вторых, реальные требования по взаимно значимым параметрам могут существенно отклоняться от предусмотренных в плане. Это, в частности, происходит в том случае, когда формально утвержденные задания под воздействием различных факторов устанавливаются на уровне, заведомо превышающем реально ожидаемые результаты.

Обязательства вышестоящего органа в области ресурсного обеспечения не носят правового характера. Но их несоблюдение оправдывает отклонение значимых результирующих параметров от предусмотренных в плановой сделке.

Сам механизм иерархического торгового принципно отличается от того, который характерен для рыночных взаимосвязей независимых товаропроизводителей. Торг, как правило, носит индивидуальный характер, и та, и другая сторона являются в его рамках монополистами. Рычаги воздействия значительно более разнообразны, чем это имеет место при взаимодействии независимых товаропроизводителей (заключение сделки, отказ от ее заключения при неудовлетворительных условиях).

Основные аргументы вышестоящего органа в рамках торгового средства, необходимые для повышения уровня оплаты труда и социального развития коллектива, материальные, инвестиционные ресурсы, позволяющие обеспечивать рост результатов производства, возможности прямого воздействия на статус руководства нижестоящего органа. Используя эти средства, вышестоящий орган может навязать нижестоящему невыполнимые условия сдел-

¹ Концепция плановой сделки развита в работах Я. Корнаи (*Kornai J. Anti-equilibrium. Amsterdam, 1971*).

² Неформальные компоненты контракта играют существенную роль и в рыночной экономике. Их соблюдение обеспечивается применением разнообразных юридически нерегламентированных санкций к фирме, нарушающей принятые нормы поведения. Именно поэтому рынок часто функционирует лучше, чем можно было бы ожидать исходя из чисто правового анализа (*Williamson O. Markets and hierarchies. L., 1975. P. 106*).

ки. В этом случае плановые контракты вырождаются в формальные планы, не опирающиеся на реальную информацию о ресурсах и возможностях¹.

Аргументы предприятия — адекватная экономическая информация о производственных ресурсах и потребностях, без доступа к которой вышестоящему органу трудно решить поставленные перед ним задачи. В определенных пределах нижестоящие звенья могут варьировать результаты производства. Значительный срыв неряельного плана предприятием чреват неприятными последствиями и для вышестоящего органа. В связи с этим угроза невыполнения плана — весомый аргумент в торге за ресурсы. Обосновывая потребность в них, предприятия стремятся заручиться поддержкой местных органов, средств массовой информации.

В рамках торга предприятия требуют увеличения ресурсов, выделяемых им для обеспечения выполнения плана, а вышестоящий орган — больших результатов в обмен на выделенные ресурсы. Последний, с одной стороны, является распорядителем ограниченных средств, но с другой — сам выступает защитником отраслевых (подотраслевых) потребностей. Любой сформулированный предприятиями содержательный аргумент, позволяющий убедительно обосновать перед экономическим центром потребность в ограничении заданий и выделении дополнительных ресурсов, используется в торге на вышестоящем уровне.

2.2. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ В КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

«В условиях товарного производства признание общественной необходимости труда, заключенного в товаре, происходит опосредованно, через рынок. В иерархически организованной экономике ситуация принципиально иная. Производитель работает не на рынок, отражающий платежеспособный спрос потребителя, а в соот-

¹ До сельскохозяйственных предприятий многих регионов страны регулярно доводятся завышенные, нереальные планы, которые выполняются на 60–70%. Они приобретают явно формальный характер. Это привело к повсеместному распространению параллельной системы «заданий», доводимых до колхозов и совхозов местными органами власти. Задания по производству зерновых могут в несколько раз уступать аналогичным плановым показателям. См.: *Авен П.* Тенденции и проблемы совершенствования хозяйственного механизма АПК. М., 1987. С. 12.

ветствии с указаниями начальника, доводящего директивные задания и оценивающего его деятельность. Запросы потребителя, если они не доведены в виде прямых распоряжений вышестоящего органа, ему безразличны. В роли потребителя продукции хозяйственное звено жизненно заинтересовано в адекватном удовлетворении его запросов производителем, без этого невозможно выполнить предъявляемые к нему требования. Между тем логика организации информационных потоков исключает возможность адекватного отражения запросов потребителя в указаниях вышестоящих уровней иерархии¹.

Это объективное противоречие порождает постоянные попытки расширить круг хозяйственных связей, непосредственно контролируемых экономическим центром. Но так как возможности содержательной интерпретации информации высшими уровнями иерархии, принятия жестко санкционированных решений ограничены, то возникает и противоположная тенденция — формализация контроля центра за частью параметров, регламентация которых сохраняется. На основе сбора огромных массивов информации принимаются плановые решения, они доводятся до низовых хозяйственных звеньев и при этом не оказывают практически никакого влияния на реальную экономическую деятельность. Подобная ритуализация управленческих процедур создает благоприятные предпосылки для быстрого и неконтролируемого роста бюрократического аппарата.

Неспособность иерархии обеспечить нормальное функционирование хозяйственных взаимосвязей только на основе прямых адресных указаний вынуждает искать иные пути. Экономический центр делегирует потребителям часть прав вышестоящих уровней иерархии по принятию обязательных для производителя решений. Типичный пример в связи с этим — наряды². Потребитель имеет право

¹ Для этого управляющая система должна быть не менее сложной, чем управляемая.

² Наряды (а также фондовые извещения) были, согласно Закону «О социалистическом государственном предприятии» 1965 г., «плановыми актами распределения продукции», на основании которых заключались договоры поставки. Особыми преимуществами (безусловной обязательностью принятия и выполнения) обладали так называемые наряды с красной полосой — на продукцию оборонного назначения. В Законе СССР 1987 г. «О государственном предприятии (объединении)», предусматривавшем среди прочего развитие оптовой торговли средствами производства, наряды уже не фигурировали. Однако на практике они продолжали применяться вплоть до прекращения деятельно-

требовать их конкретизации, отражающей его производственные нужды, включения параметров, которые центр не в состоянии контролировать. Конкретный ассортимент продукции, раскрываемый в договорах, заключенных на основе этих нарядов, более чем в двести раз превышает тот, который содержится в доводимых до предприятий адресных заданиях министерств и ведомств.

У важнейших видов «ценных бумаг», имеющих хождение в рамках иерархически организованной экономики (наличные и безналичные деньги, лимиты, фонды и т. д.), сходная природа. В их основе делегирование владельцу этих бумаг части власти вышестоящих органов управления, позволяющее предъявлять санкционированные иерархией требования к хозяйственным звеньям, контролирующим ресурсы¹.

Совокупность запросов потребителей, вытекающих из формально предоставленных им прав, неизбежно отличается по объему и конкретному содержанию от требований, непосредственно предъявляемых вышестоящим по иерархии органом (рассогласование директивных заданий по производству продукции в номенклатуре и обязательств, вытекающих из совокупности заключенных договоров, и т. д.).

Комплекс факторов обуславливает тенденцию к избыточной эмиссии документов, предоставляющих хозяйственным звеньям права на ресурсы. Важнейший из них — сам механизм иерархических торгов, в рамках которых эти документы распределяются. Избыточную эмиссию призваны ограничить народнохозяйственные балансы. В них должно обеспечиваться соответствие распределяемого объема ресурсов его реальному наличию (с учетом производства, динамики запасов и импорта). Здесь перекрещиваются

сти государственных органов материально-технического снабжения в конце 1991 г. — *Прим. ред.*

¹ Сходные механизмы опосредуют эмиссию ценных бумаг и в рыночной экономике. «Создание покупательной способности в принципе характеризует способ, которым осуществляется развитие в открытой экономике. Кредит открывает предпринимателям доступ к народнохозяйственному потоку благ еще до того, как они получают на это обоснованное право. Следовательно, в течение некоторого времени видимость права заменяет предпринимателю реальное право. Предоставление кредита в этом смысле действует как своего рода приказ народному хозяйству приноровиться к целям предприятия, поручение (ордер) на получение нужных ему благ, как вверение ему производительных сил». См.: *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М., 1982. С. 217.

интересы мощных производственно-хозяйственных систем, имеющих развитые системы поддержки в высших звеньях управления экономикой. Им противостоят сводные подразделения общеэкономических органов, отстаивающие реалистичные гипотезы эффективности использования ресурсов в плановом периоде. Нередко недостающие ресурсы предполагается компенсировать за счет бурного повышения эффективности их использования, добиться которого впоследствии не удается¹.

Важнейшая плановая операция, увязывающая текущие потребности хозяйства в материальных ресурсах с планами капитального строительства, — разработка балансов производственных мощностей. По существу, это стержень деятельности высших плановых органов. Именно поэтому противоречия системы иерархических торгов проявляются здесь особенно ярко. Динамика производственных мощностей хронически крайне слабо связана с вытекающими из балансов плановыми заданиями.

Хозяйственные звенья объективно заинтересованы в том, чтобы получить максимум прав на ресурсы, приняв на себя минимум реальных обязательств. Возможный и сравнительно безболезненный для производителей способ обеспечить сбалансированность в этой ситуации — формальное включение в план ресурсов, которые заведомо не могут быть получены в плановом периоде (продукция, производимая на мощностях, планируемых к выводу, нереальные планы по вводу основных фондов и т. д.). Принятие подобных заданий обеспечивает доступ к выделяемым под завышенный план средствам. Но если соответствующие права на ресурсы автоматически актуализируются (наряды, выданные строительному предприятию на покрытие заведомо нереального плана, ничем не отличаются от прочих), то соответствующие обязательства носят условный характер.

Сам цикл иерархических торгов занимает значительное время. Между тем постоянно возникает нужда в дополнительных ресурсах для обеспечения новых потребностей, связанных с изменив-

¹ «Если не хватает ресурсов, то находится „выход“: устанавливают нереальные дополнительные задания, или так называемый встречный план, а то и просто дают повышенное задание по экономии ресурсов. Конечно, такой „материальный баланс“ на бумаге составить нетрудно. С легкостью подчас необычайной заявляют: „Сколько надо, столько и запишем!“» См.: *Анисимов С.* Система снабжения и задачи по ее перестройке // План. хоз-во. 1987. № 11. С. 67.

шимися условиями. Процедура взаимосвязанной корректировки планов крайне трудоемка. Поэтому механизм адаптации к изменившимся условиям, как правило, включает дополнительную эмиссию прав на ресурсы.

Широко распространена также практика эмиссии «ценных бумаг», не санкционированных высшими уровнями иерархии. Хозяйственные звенья получают не имеющие формальной законной силы, но подкрепленные реальным санкционным механизмом дополнительные права на ресурсы. Распределение ресурсов по каналам отраслевой иерархии ведет к появлению серьезных территориальных проблем, ограничивает взаимодействие предприятий, расположенных в одном регионе. Удовлетворение собственно региональных потребностей, в первую очередь в развитии производственной и социальной инфраструктуры, не обеспечивается. Ресурсы, формально выделяемые на эти цели, недостаточны. Однако в руках местных органов есть мощные рычаги воздействия на положение руководителей расположенных на их территории предприятий. Используя их, они имеют возможность перераспределять часть ресурсов, формально выделяемых в распоряжение предприятий. Это, в частности, вынужденное участие в строительстве объектов инфраструктуры, выделение средств для подшефных учреждений непромышленной сферы, трудовых ресурсов на строительство коммунальных объектов и сельскохозяйственные работы и т. д. Соответствующие постановления местных партийных органов о строительстве, создании определенных видов техники, выполнении работ по благоустройству, выделении работников для помощи сельскому хозяйству, по существу, являются ценными бумагами, опосредующими соответствующий перераспределительный процесс.

Положение хозяйственных руководителей осложняется противоречивостью требований, предъявляемых вышестоящими территориальными и отраслевыми органами, неизбежностью ухудшения производственных результатов при значительном отвлечении ресурсов на региональные нужды.

Лучшая гарантия здесь — создание резервов, позволяющих удовлетворять местные потребности без ущерба для основного производства.

Избыточная эмиссия обуславливает необходимость приведения прав на ресурсы в соответствие с их реальным наличием. В свя-

зи с этим выявляется различная действенность аналогичных документов, находящихся в руках хозяйственных звеньев. Важнейшими факторами, повышающими эффективность формальных прав потребителей на ресурсы, являются:

- высокая значимость хозяйственного звена — потребителя для высших уровней иерархии, реальная возможность применения жестких санкций за невыполнение его требований (приоритетная сфера деятельности, крупные размеры предприятия, высокое положение руководителя в иерархии и т. д.);
- тесные связи потребителя с органом, которому прямо подчинен производитель, и возможность апелляции к этому органу при невыполнении обязательств (предприятия, подчиненные одному министерству, находящиеся в одной области, и т. д.).

В числе факторов, влияющих на распределение ресурсов между относительно равноправными с точки зрения иерархии потребителями, — возможность подкрепить эти права апелляцией к интересам производителя (выделение необходимых контрагенту ресурсов, оказание различных услуг, в том числе личного характера, и т. д.). В этом случае иерархически организованные взаимосвязи предприятий переплетаются с модифицированными рыночными, в их основе лежит уже не только угроза санкции вышестоящего органа, но и взаимная заинтересованность сторон. Доступ к ресурсам облегчается и для хозяйственного звена, четко выполняющего неформальный кодекс поведения потребителя. Он включает лояльное отношение к нарушению поставщиком обязательств, готовность по просьбе последнего корректировать условия поставки по срокам, конкретному ассортименту и т. д. И только при прочих равных обстоятельствах в силу вступают собственно случайные факторы распределения (очередь).

Ограничение эмиссии ценных бумаг реальным объемом ресурсов (разрешений на начало строительства — мощностями подрядных организаций, выданных нарядов — возможностями поставщиков; денежной эмиссии — объемом добровольных сбережений и т. д.) — это дефляционные мероприятия. Они повышают реальное значение прав, делегированных иерархией хозяйственным звеньям-потребителям, ограничивают действие автоматических ме-

ханизмов распределения. Последовательное проведение подобной политики возможно лишь при эффективной поддержке органов, отвечающих за сбалансированность экономики, политическим руководством.

Ценные бумаги, имеющие хождение в командной экономике, различаются по степени универсальности прав, которые они дают владельцам: от конкретных адресных, обращенных к определенному поставщику (наряд на поставку продукции), до универсальных (безналичные деньги), которые формально дают право обращаться к самым разным хозяйственным звеньям. Универсальные правовые документы в наименьшей мере подкреплены реальными санкциями иерархии. Их наличие служит лишь общей предпосылкой (не всегда необходимой) реализации прав, предоставленных другими видами ценных бумаг.

Обращение безналичных денег как наиболее обобщенное отражение движения продуктов и ресурсов, обособление их оборота в рамках отдельных хозяйственных звеньев, зависимость получения права на ресурсы от удовлетворения запросов потребителей (реализации продукции и оплаты счетов) позволяют иерархии осуществлять текущий контроль за хозяйственной деятельностью, облегчают ведение народнохозяйственного учета.

Специфика денег по сравнению с другими видами обращающихся в командной экономике ценных бумаг определяется относительной автономией их движения, возможностью аккумуляции средств. Это потенциальная основа конфликта — платежеспособный спрос предъявляют не те хозяйственные звенья, потребности которых санкционированы иерархией. Как правило, этот конфликт разрешается перераспределением денег (изъятие прибыли, перераспределение оборотных средств, выделение кредита хозяйственному звену, имеющему адресное право на ресурсы, и т. д.). Низкий уровень ответственности за неплатежеспособность, легкость перераспределения денег отражают определяющую роль вертикальных связей (начальник–подчиненный) в хозяйственной деятельности любого звена и распределении социальных статусов.

Нет оснований полагать, что объем и номенклатура ресурсов, которые предприятие может получить на основе хозяйственных связей, санкционированных иерархией, всегда достаточны для обеспечения производственного процесса, выполнения требований

вышестоящих органов. Регулярно выявляются потребности, удовлетворить которые легальным путем не удастся. Вместе с тем невозможность точно оценить, сколько и каких ресурсов необходимо предприятию, позволяет образовывать запасы, пригодные для натурального обмена. На этой основе формируется система собственно горизонтальных хозяйственных связей, функционирующих без участия вышестоящих органов иерархии¹.

В зачаточной форме подобные операции, строго говоря, не носят рыночного характера, не предполагают эквивалентности, соблюдения баланса интересов сторон по каждой сделке. Это взаимопомощь, взаимовыручка хозяйственников, современная форма реципрокных отношений. С их развитием по видам продуктов, чаще всего являющихся объектами подобных операций (лес, кирпич, металл и т. д.), складываются относительно устойчивые пропорции обмена, определяемые балансом спроса и предложения. Выявляется потребность в заменителях денег, способных обслуживать обменные хозяйственные связи². Безналичные деньги в силу достаточно жесткого контроля иерархии за их движением и низкой реальной покупательной способности эту функцию выполнять не могут.

2.3. РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ИЕРАРХИЧЕСКАЯ КАРЬЕРА

Мобильность трудовых ресурсов, возможность автономного перераспределения рабочей силы между хозяйственными звеньями неизбежно ослабляют контроль иерархии за процессами, происходящими в экономике. Создать рабочее место, предоставить производственному звену право на привлечение рабочей силы недостаточно для того, чтобы получить дополнительного работника. Перераспределение рабочей силы в направлении, обратном тому, которое целесообразно с точки зрения поставленных иерархией задач, — распространенное явление, вынуждающее либо отказываться

¹ «Заказанные и полученные нами фонды на материалы не соответствуют реальным потребностям производства. Приходится срочно искать новые материалы. Для этого я должен запросить другой материал для обмена, где-то переплатить, пустить в производство материал, который предназначен для других целей» (Экономика и организация промышленного производства. 1987. № 12. С. 72).

² «Спирт — это золотой ключик, он открывает все» (там же. С. 73).

ся от достижения этих целей, либо предпринимать дорогостоящие компенсирующие мероприятия.

Естественная с точки зрения логики иерархической системы управления экономикой мера, направленная на предотвращение этой несанкционированной мобильности, — административный запрет на свободное перераспределение занятых между хозяйственными звеньями. В ограничении перераспределения трудовых ресурсов командная экономика готова идти значительно дальше, чем это бывает в капиталистическом обществе, где при возникновении дефицита рабочей силы государство также принимает соответствующие законодательные акты, в частности, запрещающие эмиграцию¹. Меры по ограничению мобильности трудящихся неоднократно применялись в нашей стране. Долгие годы они относились к колхозникам, а накануне и непосредственно после Великой Отечественной войны — и ко всем работающим.

Однако комплекс факторов заставляет все же отказываться от подобных жестких форм управления движением трудовых ресурсов. Дело не только в том, что эти формы прямо противоречат целевым установкам на обеспечение «свободного и всестороннего развития личности» и являются потенциальным источником роста социальной напряженности. Ограничение социальной мобильности снижает эффективность использования трудового потенциала.

Структурные сдвиги, происходящие в современном производстве, требуют оперативного перераспределения трудовых ресурсов в пользу быстро развивающихся хозяйственных ячеек. Причем нередко здесь нужна наиболее мобильная рабочая сила — работники, способные быстро адаптироваться к принципиально иному характеру производства. Большая часть работающих в машиностроении может в первом или втором поколении происходить из крестьянских семей, но это не значит, что на базе коллектива нескольких колхозов можно волевым порядком создать современное жизнеспособное машиностроительное предприятие. Здесь незаменим социальный конкурс на новое рабочее место. Объективная необходимость гибкого перераспределения рабочей силы для обеспечения нормального развития производства подрывает действенность ад-

министративных форм ее регулирования, хотя рецидивы подобной практики (в частности, система прописки) сохраняются и сегодня.

Деградация административного регулирования занятости создает основы формирования рынка рабочей силы¹. С одной стороны, на нем представлена совокупность хозяйственных звеньев (относительно обособленных ячеек иерархии), предлагающая набор благ (денежная зарплата, ведомственные фонды общественного потребления, престиж профессии, доступ к дефицитным ресурсам и т. д.) и предъявляющая спрос на рабочую силу различных специальностей и уровней квалификации. С другой стороны, трудовые ресурсы, обладающие этими качествами, в различной мере мобильные.

Существенный фактор, модифицирующий процесс функционирования этого рынка, — попытки вышестоящих уровней иерархии обеспечить его регламентацию, в частности, определить уровень оплаты конкретного труда. Соответствующие нормативные акты неизбежно вступают в противоречие с закономерностями самого рынка.

Структура предложения трудовых ресурсов по централизованно установленным ставкам не соответствует реальным кадровым потребностям хозяйственных звеньев. При достаточно жесткой ориентации на утвержденные соотношения в оплате труда производственный процесс во многих хозяйственных звеньях был бы просто невозможен или существенно затруднен.

Увеличение числа работающих — наиболее простой путь наращивания объема производства, выполнения директивных заданий по данному параметру. Большая жесткость санкций за невыполнение плана по производству продукции по сравнению с вовлечением дополнительных ресурсов является существенным фактором, обусловившим уже в 70-х гг., в условиях благоприятной демографической ситуации, острый дефицит рабочей силы. Производственные звенья предъявляли спрос на трудовые ресурсы, существенно превышающий их реальный объем. В частности, в 1981–1985 гг. значительно расширился круг рабочих мест, которые было трудно обеспечить трудовыми ресурсами. Если раньше вакантными, как правило, оставались рабочие места, связанные с ручным, малоква-

¹ «До 1815 г. машинным рабочим Англии эмиграция была воспрещена под угрозой сурового наказания». См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 586.

¹ Естественно, с точки зрения логики функционирования общественной собственности рынок должен опосредовать продажу рабочей силы работником как индивидом себе же — как коллективному собственнику средств производства.

лифицированным трудом, то в это время обострились проблемы с обеспечением кадрами массовых рабочих профессий — станочников, шахтеров, металлургов, шоферов¹.

Торг предприятий за трудовые ресурсы обострился. В рамках проведенного в Алтайском крае обследования, на вопрос о том, есть ли в городе предприятия, которые регулярно переманивают у вас рабочую силу, 63 % опрошенных директоров предприятий ответили утвердительно². В конце 70-х гг. переход на новое место работы давал прибавку к заработной плате в среднем 25 руб. в месяц³.

В условиях торга за рабочую силу реальные соотношения в оплате труда существенно отклоняются от официально прокламированных. Возможности государственных органов контролировать динамику заработной платы различаются по отдельным профессионально-квалификационным группам. Наименее жесток контроль за оплатой труда рабочих-сдельщиков, здесь предприятия имеют значительную свободу маневра. Поэтому естественно, что наиболее высокими темпами растут их заработки. Возникающие диспропорции в оплате труда сдельщиков и повременщиков заставляют подтягивать уровень заработной платы последних на основе использования различных положений о премировании. Наиболее жестко контролируются оклады инженерно-технических работников и служащих, работников непромышленной сферы. Если заработок сдельщиков растет автоматически, то здесь приходится изыскивать дополнительные резервы для компенсации неоправданного отставания уровня оплаты.

Однако и применительно к тем категориям персонала, уровень заработной платы которых эффективно контролируется, ее соотношение с реальным трудовым вкладом изменяется в значительной мере автономно. Пропорции, обусловленные конъюнктурой в сфере перераспределения трудовых ресурсов и сложившимися установками о социальноприемлемых соотношениях в оплате труда, восстанавливаются за счет снижения интенсивности труда по месту основной работы, развития различных форм индивидуальной трудовой деятельности.

¹ Известия Академии наук. Сер. «Экономика». 1986. № 3. С. 17.

² Экономика и организация промышленного производства. 1985. № 2. С. 97–98.

³ Шохин А. Непримируемость к нетрудовым доходам. М., 1986. С. 15.

В ограниченной степени поддается регулированию и динамика совокупной номинальной заработной платы. Недостаточный приток рабочей силы в важнейшие отрасли народного хозяйства вынуждает принимать экстренные меры по повышению ее уровня. Они, в свою очередь, усиливают трудности в прочих звеньях народного хозяйства. Так, например, проведенное в начале 80-х гг. повышение заработной платы шахтеров немедленно усилило дефицит рабочей силы на предприятиях прочих отраслей, расположенных в основных угледобывающих регионах, в том числе и непосредственно обслуживающих угледобычу. Здесь также проявилась тенденция к повышению темпов роста заработной платы.

На действенности стимулов к труду сказываются и условия материального обеспечения полученных доходов, соответствие товарооборота по объему и структуре платежеспособному спросу, степень привлекательности набора товаров и услуг, предлагаемых в обеспечение выплаченной заработной платы. Несбалансированность на потребительском рынке повышает реальную доходность и престиж рабочих мест, открывающих доступ к дефицитным потребительским товарам, стимулирует перераспределение усилий значительной части работающих с поиска возможностей увеличения номинальных доходов к выявлению путей их наиболее эффективной реализации.

Несбалансированность потребительского рынка стимулирует вовлечение каналов распределения дефицитных видов продукции в сферу ведомственного торга за рабочую силу. Приоритетные условия снабжения становятся одним из важнейших факторов, определяющих обеспеченность предприятий, отраслей трудовыми ресурсами. Существенное влияние на перераспределение рабочей силы, стимулы, связанные с оплатой труда, оказывает региональная дифференциация снабжения. Причем если в одних случаях приоритеты являются одной из форм внеденежного стимулирования достижения целей экономического центра в области занятости (например, лучшее снабжение в районах нового освоения, Крайнего Севера, в угледобывающих районах и т. д.), то в других они обусловлены престижными соображениями и непосредственно противоречат прокламированным целям социально-экономической политики, стимулируют неоправданную миграцию (столичные города).

В сферу торгова за трудовые ресурсы активно вовлекаются общественные фонды потребления. Условия доступа к ним резко варьируют по отраслям и предприятиям. Большую и всевозрастающую роль играет, в частности, система распределения жилья. Анализ данных о росте занятости в промышленности по 72 административным звеньям РСФСР в 1981–1986 гг. показывает, что этот параметр тесно связан с темпами роста жилищной обеспеченности. Лидировавшие по темпам роста жилищной обеспеченности Тюменская, Ульяновская и Белгородская области были одновременно среди лидеров и по росту числа занятых в промышленности.

Качественная модель рынка рабочей силы, факторов, на него влияющих, — важный аналитический инструмент, позволяющий исследовать процессы перераспределения рабочей силы, формирования доходов и распределения благ. Однако она не является универсальной¹. В наибольшей мере ее использование как аналитического инструмента оправданно при высокой мобильности занятых. Но это условие характерно не для всей сферы распределения трудовых ресурсов и социальных статусов. Очевидный, хотя и далеко не единственный, аргумент в пользу необходимости осторожно использовать этот понятийный аппарат — процесс снижения текучести кадров в народном хозяйстве СССР².

Модель рынка, на котором взаимодействуют хозяйственные субъекты, предъявляющие спрос на рабочую силу и предлагающие ее, относительно адекватно описывает процесс формирования и изменения краткосрочных трудовых контрактов. Предполагается, что долгосрочная связь работника с предприятием отсутствует, а в рамках сделки определяются условия оплаты конкретной работы. Контракт может быть расторгнут, если возникло более вы-

¹ Примеры гипертрофии роли рынка в регулировании трудовых отношений в социалистической экономике хорошо известны. Например, Д. Старк пытался показать, что разница между капиталистической и социалистической экономикой определяется тем, что в первой из них взаимосвязи предприятий регулируются рынком, а разделение труда внутри предприятия — иерархически, во второй же взаимосвязи предприятий формируются иерархией, а в рамках предприятия проявляются рыночные отношения (*Stark D. The micro-politics of firm and macro-political reform: States versus markets in the world system. Beverly Hills, 1985.*)

² Коэффициент текучести рабочих кадров в промышленности СССР снизился с 1970 по 1986 г. почти в 2 раза.

годное для одной из сторон предложение. (Например, предприятие нашло рабочего, готового за меньшее вознаграждение выполнять ту же работу, или рабочий — другое предприятие, где те же производственные обязанности оплачиваются лучше.)

Эта модель отнюдь не является универсально пригодной даже для анализа движения занятости в капиталистической экономике. Общая тенденция — повышение роли долгосрочных трудовых контрактов. Наиболее известный пример в связи с этим — занятость в крупных японских корпорациях, связывающая работника и компанию, как правило, в течение всей трудовой карьеры, предполагающая взаимные обязательства не искать более выгодных условий трудового контракта. Как показали обследования, система трудовых отношений в крупных корпорациях США, Западной Европы также развивается в направлении усиления роли длительных трудовых контрактов¹. Крупные фирмы нередко поддерживают заработную плату работников на уровне, превышающем рыночный, что позволяет повышать эффективность механизма внутрифирменного контроля и поддерживать на низком уровне текучесть рабочей силы².

Работники, стабильно связанные с предприятием, приобретают совокупность навыков, особенно ценных именно для этого хозяйственного звена³. Им трудно найти адекватную замену, они же, в свою очередь, не имеют возможности использовать особые навыки на других предприятиях. Кроме того, долгосрочный характер связи с предприятием является важным фактором стимулирования инновационной деятельности.

Значимость долгосрочных трудовых отношений варьирует в зависимости от специальности и уровня квалификации. Краткосрочные контракты получают наибольшее распространение в тех случаях, когда стабильные связи предприятие–работник не дают выигрыша в эффективности, компенсирующего ограничение обе-

¹ *Shonfield A. In defence of the mixed economy. Oxford, 1984.*

² *Hudson P., Kayffman R. Economic dualism // Amer. Sociol. Rev. 1982. Vol. 47. N 6.*

³ «Технология является частично неписаной, и это часто связано с усовершенствованиями, которые вводят сами рабочие, поэтому они находятся в положении, позволяющем им осуществлять монополию на знание технологии, если к этому будет стимул» (*Williamson O. Markets and hierarchies. L., 1975. P. 64.*)

им сторонам свободы маневра. В первую очередь это относится к низкостатусным социальным ролям, труду невысокого уровня квалификации.

Специфично положение этой группы занятых в условиях общего превышения спроса на трудовые ресурсы над их предложением. Соответствующие места часто остаются незаполненными. Так как выполнение данных функций необходимо для нормальной жизнедеятельности общества, приходится мобилизовывать занятых с более высоким социальным статусом (медсестры, выполняющие функции санитарок, инженеры — чертежников и т. д.), использовать принудительные формы труда либо компенсировать непривлекательность работы высоким уровнем оплаты. Последний путь также имеет серьезные негативные последствия. Это деформация потребления, компенсирующая низкий социальный престиж при относительно высоких денежных доходах, снижение относительно уровня жизни и соответственно удовлетворенности условиями трудового контракта групп с более высоким статусом. (Если уборщица получает больше инженера, это, как правило, не заставит его пойти в уборщики, но крайне негативно скажется на оценке адекватности оплаты его труда.)

Применительно к социальным ролям более высокого статуса обеспечение долгосрочного характера трудового контракта в условиях капиталистической экономики облегчается их дефицитностью. Например, сохранение положения квалифицированного рабочего в крупной корпорации само по себе значительный стимул. Это позволяет упростить систему оплаты труда, широко использовать ее повременные формы. Принципиальное значение для сохранения стабильного коллектива квалифицированных рабочих и служащих имеет устойчивость положения самой компании, ее финансовых результатов. Японские корпорации, даже столкнувшись с текущими финансовыми проблемами, как правило, стремятся сохранить основу коллектива, перенеся тяжесть на тех, кто не включен в систему пожизненной занятости.

Трудность обеспечения стабильности коллектива квалифицированных работников в условиях социалистической экономики определяется тем, что превышение спроса на трудовые ресурсы над их предложением делает часть соответствующих рабочих мест легкодоступными при наличии необходимой квалификации. Отсюда

специальные усилия, направленные на то, чтобы стабилизировать коллектив, не допустить распространения торговых стереотипов поведения на эти социальные роли.

В рамках нормального режима функционирования предприятия колебания текущей конъюнктуры по группам занятых на нем квалифицированных рабочих и служащих оказывают лишь косвенное воздействие на уровень оплаты их труда, краткосрочный выигрыш в оплате не оправдывает потери от разрыва с предприятием. Но с ростом неудовлетворенности сравнительными условиями работы (обеспечение социальных потребностей, условия труда, заработная плата) и увеличением спроса на рабочую силу, предъявляемого другими хозяйственными звеньями, возникает опасность резкого повышения текучести кадров.

Рост текучести квалифицированных кадров одновременно и причина, и симптом серьезного кризиса социалистического предприятия. Требуются немедленные компенсирующие мероприятия, повышающие привлекательность занятости в данном звене для работников (повышение заработной платы, увеличение капитальных вложений в социальную сферу и т. д.). Это мощный инерционный фактор, осложняющий увязку средств, выделяемых в распоряжение хозяйственных звеньев, с результатами их деятельности.

Особые проблемы характерны для распределения трудовых ресурсов и регулирования оплаты в областях высококвалифицированного труда, требующих длительной подготовки (учителя, врачи, ученые, инженеры и т. д.). Относительно высокий статус этих групп и сложность получения соответствующей профессии предопределяют низкую межпрофессиональную мобильность занятых в этих сферах контингентов и при неадекватном уровне оплаты труда. Даже когда уровень заработной платы явно неудовлетворителен, предложение рабочей силы может расти. Оно определяется мощностями учреждений по подготовке кадров, установками молодежи, для которой оплата не всегда наиболее значимый параметр. Неудовлетворенность социальным положением в этих группах проявляется в первую очередь не в снижении предложения труда, а в формах ослабления профессиональной этики, распространения коррупции, в долгосрочной перспективе — в снижении качества кадров, рекрутируемых в соответствующие сферы деятельности.

Если статус дефицитен и доступ к нему ограничен, то рыночные факторы слабо влияют на его распределение и уровень оплаты. Здесь включаются иные механизмы.

Примером могут служить виды деятельности, обеспечивающие доступ к доходам, не санкционированным формальной иерархией. В зачаточном виде возможность получения подобных дополнительных выгод является органическим элементом торга за рабочую силу. Ряд отраслей при существующем уровне оплаты труда без этого просто не были бы укомплектованы кадрами. По мере развития этих процессов возможность получения дополнительных нелегальных и полуправовых доходов приобретает масштабы, делающие соответствующее место дефицитным, обеспечивающим специфический престиж. Здесь уже правомерно говорить не о привлечении рабочей силы, а о распределении социальных ролей, обеспечивающих возможность присвоения чужого труда (эксплуатации). Механизм доступа к подобным ролям меняется. Определяющую роль начинает играть личная лояльность тех, кто их распределяет. Формируются теневые иерархии, обеспечивающие процесс изъятия и перераспределения доходов.

Принципиально отличается от рынка рабочей силы и механизм распределения социальных статусов в иерархической организации. Применительно к капиталистической экономике эти различия позволяют выделять структурированные рынки труда, на которых существуют развитые институциональные барьеры, а доступ к месту работы ограничен специфическими «точками входа» в фирму. Обычно это низкоуровневые роли. Высококатегорные должности зарезервированы для продвижения служащих, уже работающих в фирме¹.

Рыночный механизм обеспечивает рекрутирование трудовых ресурсов для заполнения стартовых позиций в различных иерархических структурах (армия, правоохранительные органы, органы хозяйственного управления и т. д.). Здесь играют роль как условия оплаты труда, так и комплекс других факторов (доступ к общественным фондам потребления, власть, престиж и т. д.). Изменение этих параметров лишь в долгосрочной перспективе оказывает влияние на обеспеченность кадрами различных организаций.

Так называемые внутренние рынки трудовых ресурсов компаний, собственно, уже нельзя рассматривать как рынки¹. После интеграции в иерархию продвижение по службе определяется принципиально иным в своей основе механизмом карьеры, т. е. совокупностью должностей, последовательное занятие которых при адекватном выполнении требований иерархии обеспечивает постепенное повышение статуса и оплаты труда.

Объективная логика иерархической системы управления одновременно требует высокого статуса управленческих ролей и создает для него предпосылки. Основа власти начальника по отношению к подчиненному — контроль социального статуса последнего. Если результаты деятельности подчиненного неудовлетворительны с точки зрения начальника, сохранение его места в иерархии становится проблематичным. Но для того, чтобы этот механизм контроля был действенным, статус подчиненного должен высоко цениться, а начальник — располагать возможностью выбора конкретного исполнителя этой роли.

Одновременно концентрация власти в руках управленческого аппарата сама по себе способствует повышению статуса его агентов. Ситуация, при которой формальные права в потреблении (оплата) не соответствуют значительной реальной власти, стимулирует широкое распространение теневых перераспределительных процессов (взаимные личные услуги, взятки).

Особую опасность для эффективности функционирования иерархической системы представляет деградация механизма распределения социальных ролей, его вырождение в продажу должностей. В этом случае в круг наиболее значимых факторов в иерархических взаимоотношениях неизбежно включается выполнение подчиненным функций по присвоению для начальника. Лишь тот, кто участвует в процессе присвоения и перераспределения ресурсов, адекватно выполняет требования, предъявляемые вышестоящим агентом иерархии. В результате снижается эффективность функционирования организации как системы, ее аппарат выходит из-под контроля.

Серьезные проблемы возникают и при широком распространении nepотизма, проявлении выраженной тенденции к наследо-

¹ Doeringer P., Pior M. Internal labor markets and manpower analysis. Lexington (Mass.), 1971.

¹ Marsden D. The end of economic man? Custom and competition in the labor market. Brighton, 1986.

ванию в той или иной форме ролей в иерархии. Это сужает базу рекрутирования кадров, ограничивает возможность их подбора по критерию соответствия требованиям организации как целого, снижает действенность стимулов и санкций, связанных с должностным продвижением¹.

Оплата труда в нормально функционирующей иерархической системе также формируется под влиянием иных, чем рынок рабочей силы, факторов. Тот факт, что многие готовы исполнять обязанности крупного руководителя и получать значительно более скромный оклад, практически никак не сказывается ни на реальном доступе к этой должности (его предпосылкой, как правило, является успешная карьера в иерархии), ни на уровне оплаты труда, определяемом статусом соответствующей социальной роли.

Продвигаясь вниз по лестнице статусов в иерархической организации, мы неизбежно достигаем уровня, на котором санкции, связанные с угрозой потери места, перестают быть действенными — потребности в кадрах соответствующего уровня квалификации оказываются сопоставимыми с числом субъектов, претендующих на них. Например, реальные требования, которые предъявляются к мастерам, уровень оплаты их труда находятся в прямой зависимости от конъюнктуры на рынке трудовых ресурсов, возможностей иерархии удовлетворить потребности в соответствующих кадрах. На этом уровне закономерности, характерные для иерархической карьеры и рынка рабочей силы, оказываются наиболее тесно переплетенными.

2.4. ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ БЛАГ И СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ В ИЕРАРХИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Необходимость стимулирования трудового вклада тех групп занятых, для которых мотивация, связанная с должностным продвижением, недействительна, разнообразие и изменчивость потребностей населения объективно обуславливают использование в иерархически организованной экономике денежной оплаты труда.

¹ Богатый исторический опыт показывает — успех бюрократии в обеспечении наследственной передачи положения в иерархии подрывает ее эффективность. Бюрократия становится автономной и коррумпированной (*Eisenstadt S. The political systems of empires. Glencoe, 1963. P. 88–89*).

Принцип распределения по труду легко прокламировать, но не просто реализовать на практике. Распределение по затратам труда оказывает дестимулирующее воздействие, к тому же различные виды затрат труда обычно несопоставимы по натуральным и вещественным характеристикам. Сравнение же по вкладу в конечные результаты производства, даже при агрегировании его параметров, по существу, далеко не всегда возможно.

Как отмечалось выше, важнейший фактор, реально определяющий уровень оплаты труда по низкостатусным группам, — рынок рабочей силы. Опыт показывает, что его функционирование в условиях командно-административной системы позволяет автоматически поддерживать уровень дифференциации доходов в социальноприемлемых пределах, больше того, порождает тенденции к уравниловке. Тем не менее этот механизм дополняется специальными рычагами, ограничивающими дифференциацию (потолки перевыполнения норм выработки, премирования, контроль средней заработной платы и т. д.).

Иная ситуация складывается по высокостатусным, распределяемым социальным ролям, где корректирующий механизм рынка рабочей силы не действует. Здесь уровень доходов определяется противоречивым воздействием двух факторов. С одной стороны, обеспечение высокого уровня потребления, адекватного социальному статусу, — необходимая предпосылка действенности управления в иерархии. С другой — превышение социально приемлемого уровня доходов по этим группам компрометирует провозглашаемые социалистические ценности, подрывает общественную интеграцию. Если учесть широкие возможности конверсии власти в доходы, контроль за уровнем потребления высокостатусных групп является важной и непростой проблемой.

Увязка оплаты труда с конечными результатами деятельности, использование различных форм подряда позволяют группам работающих, ориентированным на высокий уровень трудовой отдачи, резко увеличивать размеры легальных доходов. В результате возникает противоречие между низким статусом в иерархии и высокими денежными доходами¹. Ответственные работники аппарата

¹ Аналогичные противоречия известны и в истории применения подрядных форм оплаты на капиталистических предприятиях (*Buttrick J. The inside contracting system//J. Econ. Hist. 1952. Vol. 12. P. 205–221*).

управления нередко воспринимают доходы, превышающие размеры их собственной заработной платы, как несправедливые. В результате включаются регуляторы, направленные на их ограничение.

Особый случай — распространение доходов, не связанных непосредственно с трудовым вкладом (спекуляция дефицитом, несанкционированное использование возможностей, которые дает положение в иерархии управления, и т. д.). Это неизбежно снижает уровень общественной интеграции. Ужесточение санкций может в этой ситуации не дать эффекта, особенно если коррупция проникла в правоохранительные органы. Подобное развитие событий очень опасно для командно-административной системы, оно подрывает ее эффективность, чревато перерождением в коррумпированную диктатуру, характерные черты которой столь хорошо известны из опыта развивающихся стран.

Общее превышение спроса на ресурсы над их предложением, распространяющееся и на рабочую силу, позволяет иерархически организованной экономике быстро ликвидировать такое социальное зло, как массовая безработица¹. Система хозяйствования, сложившаяся в период военного коммунизма, оказалась способной в кратчайшие сроки в условиях глубокой хозяйственной разрухи и остановки промышленности обеспечить переход от существовавшей в 1918 г. безработицы (на 100 предложений труда — 55,1 рабочего места) к острому дефициту рабочей силы в 1920 г.²

Возможно сохранение рецидивов структурной безработицы, проявление проблем занятости в региональном, профессионально-квалификационном разрезе, связанных с диспропорциями в подготовке кадров и потребностях в них, ограниченной территориальной мобильностью населения и инерционностью размещения производства, но в целом эти проблемы не требуют постоянного внимания высших звеньев иерархии³.

¹ «Видно, с какой жадностью набросились хозяйственники на получение рабочей силы, очень часто не сообразуясь с возможностью ее использования из-за отсутствия жилищ, продовольствия, сырья, топлива». См.: Минц Л. Регулирование рынка труда // Народное хоз-во. 1921. № 6/7. С. 145; № 55. С. 145.

² Очевидное исключение — ситуация, сложившаяся в Китае, где ресурсы низкоквалифицированной и избыточной рабочей силы в деревне существенно превышали возможности их использования.

³ Kornai J. Economics of Shortage. Amsterdam, 1980.

Аналогичные факторы обеспечивают гарантии минимально приемлемого уровня оплаты. Высокий спрос на рабочую силу, в том числе неквалифицированную, повышает реальные доходы соответствующих категорий занятых. Как правило, размеры заработной платы близки к официально прокламированному минимуму там, где она носит номинальный характер (совмещаются несколько ставок), сочетается с комплексом неотражаемых в зарплате привилегий (доступ к дефицитным ресурсам, возможность хищений), выступает в качестве дополнительного источника доходов (прибавка к пенсии, стипендии), является платой за фиктивную работу для тех, кто нуждается в статусе работающих (часть молодежи до поступления в вуз, занятой в теневой экономике).

С наиболее серьезными проблемами в обеспечении минимально приемлемого уровня оплаты труда сталкиваются группы занятых, мобильность которых ограничена административными мерами (колхозники, не имевшие паспортов) или длительной подготовкой (врачи, инженеры и т. д.) при неблагоприятной конъюнктуре спроса на трудовые ресурсы соответствующей профессии и квалификации. В основном же повышение минимальной заработной платы обслуживает автоматически протекающие процессы и обеспечивает их идеологическое оформление.

Разительно отличается ситуация с обеспечением минимально приемлемого уровня доходов нетрудоспособных, в первую очередь пенсионеров. Здесь регуляторы уровня доходов не действуют, а специальные усилия экономического центра часто оказываются неадекватными масштабам диспропорций. Даже те средства, которые выделяются на развитие пенсионного обеспечения, частично используются как аргумент в торге за трудовые ресурсы. Это введение надбавок за работу в пенсионном возрасте, предоставление права получения пенсии в дополнение к заработной плате, льготные условия пенсионирования для отдельных групп работающих. Там же, где речь идет о собственно нетрудоспособных, проблемы оказываются наиболее острыми и трудноразрешимыми. Не случайно столь велика доля семей пенсионеров в группе малообеспеченных.

Иерархия расплачивается с индивидом санкционированными властью документами, дающими право на получение различного рода благ и услуг у контролируемых ею органов по директивно утвержденным коэффициентам (розничным ценам).

Роль наличных денег в командной экономике как прав на товарные ресурсы наглядно проявляется в отношениях потребителей с торговлей, сферой обслуживания — теми звеньями иерархии, которые ответственны за обеспечение доступа к ним. Наиболее серьезная санкция потребителя — это не отказ от покупки, а апелляция к вышестоящему органу управления («жалобная книга»). Вместе с тем наличные деньги обслуживают и оборот, осуществляемый, собственно, на свободном рынке (колхозный рынок, услуги, оказываемые в рамках индивидуальной трудовой деятельности), где цены определяются соотношением спроса и предложения.

Колебания потребительского спроса при фиксированных ценах и слабости автоматических регуляторов, приводящих предложение в соответствие с его структурой, обуславливают появление структурных дефицитов потребительских благ и услуг даже в том случае, если объем выплачиваемых наличных денег в целом соответствует потребностям обращения. Возникает проблема распределения конкретного вида продукции между потребителями, предъявляющими на него права.

Прежде всего выясняется, что реальная эффективность властных санкций, подкрепляющих наличные деньги в руках различных групп населения, далеко не одинакова. Включаются специальные механизмы статусного распределения. Наглядной иллюстрацией разной покупательной силы наличных денег может служить дифференциация средних цен покупки аналогичных продуктов по низкодходным группам (среднедушевой доход в семье до 50 руб./чел.) и высокодходным (среднедушевой доход свыше 150 руб./чел.). В 1986 г. средняя цена закупки килограмма мяса в низкодходной группе, которая, естественно, имеет ограниченный доступ к льготным каналам распределения, была примерно на 30% выше, чем в высокодходной. В тех регионах страны, где среднедушевое потребление продукции животноводства является наиболее низким, а неудовлетворенный спрос — наибольшим, разница среднезакупочных цен еще более значительна.

Существенную роль в распределении дефицитных благ играет дифференциация доступа к местам их реализации. Например, в 1986 г. объем розничного товарооборота на душу населения в Москве превышал аналогичный показатель по Читинской обл. почти в 3 раза, по Дагестанской АССР — более чем в 4 раза. Само место

жительства предопределяет различную покупательную силу рубля. То же можно сказать и о месте работы.

Значимость доступа к дефицитным ресурсам побуждает иерархию вводить различные льготы по этому параметру для отдельных категорий граждан (право на внеочередное обслуживание). По существу, речь идет о внеденежном социальном стимулировании.

На фоне этих форм распределения дефицитных ресурсов функционирует такой относительно демократический механизм, как очереди, т. е. распределение по активности в сфере реализации товаров и случайным факторам.

Нелегальный рынок позволяет лицам, проявляющим активность в сфере распределения и имеющим льготные условия доступа к ресурсам, конвертировать их в наличные деньги, а прочим категориям населения получить необходимые товары по рыночным ценам, как правило, существенно превышающим установленные иерархией. Этот рынок имеет мало общего с рынком модели совершенной конкуренции. Существенное влияние на условия сделки оказывает различие статусов контрагентов в иерархии. Цены реализации для случайного покупателя и держателя встречного дефицитного ресурса, агента иерархии, обладающего властными полномочиями, различаются.

То, что наличные деньги открывают их владельцам относительно прямой путь к реальным благам, делает их значительно более мощным стимуляционно-санкционным рычагом по сравнению с безналичными, позволяет им выполнять функции эквивалента в несанкционированных обменных операциях предприятий.

Необходимость обеспечивать минимально приемлемое соответствие динамики уровня жизни крупных социальных групп сложившимся в обществе установкам — существенный фактор, ограничивающий свободу маневра в распределении ресурсов. При несоблюдении этого требования, снижении достигнутого уровня жизни реакцией, как правило, являются снижение уровня общественной интеграции, распространение несанкционированной экономической деятельности, коррупции. В определенных условиях это приводит к росту социальной напряженности и общественному кризису.

Жесткость ограничений, накладываемых этими требованиями на распределение ресурсов, определяется сложившимися в обществе установками по вопросу о приемлемом уровне и динамике

ке роста потребления. Если они завышены относительно реальных возможностей экономики страны, возникает опасность утраты социально-политической стабильности. Заниженные установки по вопросам приемлемого уровня потребления позволяют форсировать экономический рост за счет увеличения доли фонда накопления. Однако ограниченность привлекательного потребительского стандарта при слабой заинтересованности в сбережениях снижает действенность стимулов, связанных с оплатой труда, — работники не хотят увеличивать трудовой вклад, если значимые потребности удовлетворены.

Эти факторы в сочетании с приоритетами экономического центра, которые варьируют от политики «затягивания поясов» до попыток решить социальные проблемы за счет форсированного роста потребления, выходящего за рамки реальных возможностей народного хозяйства, определяют реальные объемы и динамику фонда потребительских благ, подлежащего распределению.

Основной источник прав на ресурсы, аккумулированные в этом фонде, — денежная оплата труда. Но на ее динамику влияют автономные, слабоконтролируемые процессы (торг за рабочую силу, масштаб сложившихся диспропорций в оплате и т. д.)¹. Она отнюдь не всегда совпадает с динамикой фонда потребительских благ. Больше того, в условиях увеличения производства потребительских товаров растущий спрос на рабочую силу нередко ускоряет рост заработной платы. Существенное влияние на изменение номинальной заработной платы оказывают социально-политические факторы, вынуждающие повышать ее независимо от возможностей народного хозяйства. При этом увеличение заработков одной группы занятых вызывает усиление нажима со стороны других групп². Избыточная эмиссия номинальных прав на потребительские блага по сравнению с ростом их производства означает, что их часть не обеспечена реальным материальным покрытием³. В этой ситуации включаются

¹ Kornai J. Economics of Shortage.

² Паестка Ю. Опыт интенсификации экономического развития при социализме. М., 1980.

³ Применительно к капиталистическому обществу в западной социологической литературе отмечалась связь инфляционных процессов с неспособностью общественных институтов обеспечить иные формы регулирования противоречивых интересов (Crazier M., Huntington S., Watanuki S. The crisis of democracy. N. Y., 1975. P. 37). На значение

два механизма, позволяющих обесценить часть полученных доходов: это повышение розничных цен и вынужденные сбережения населения. Второй путь традиционно рассматривается как менее конфликтный в социальном отношении, а потому и предпочтительный.

В сложной взаимосвязи экономических процессов, определяющей динамику реального уровня жизни, неспециалисту нелегко разобратся. К тому же информация о важнейших параметрах, влияющих на него, либо недоступна, либо не воспринимается как достоверная. Оценка динамики уровня жизни общественным мнением непосредственно определяется изменением денежных доходов и особенно цен — ведь они затрагивают практически все социальные группы. По сравнению с этим простым, сравнительно легко контролируемым параметром уровень дефицита, определяющий объем вынужденных сбережений, — абстракция. Его трудно измерить, он сильно дифференцирован по продуктам и регионам.

Повышение цен в большей мере воспринимается как приемлемое (не затрагивающее системы социальных гарантий), если речь идет о предметах роскоши или если оно осуществляется в виде ассортиментных сдвигов, вымывания дешевого ассортимента. В последнем случае его масштабы, так же как и масштабы дефицита, трудно достоверно оценить. Связь динамики розничных цен с прибыльностью производства слаба. Они могут быстро расти на высокоприбыльную продукцию, по которой легко осуществлять смену ассортимента, и десятилетиями оставаться неизменными по продуктам, давно ставшим убыточными. Избыточный спрос автоматически выявляет наиболее значимые на данный момент предметы потребления, которые должны распределяться с учетом статуса потребителей. Формируется иерархия доступа к дефицитным ресурсам, продвижение по которой является значимым признаком социального успеха.

В этой ситуации объективно складывается социальная коалиция за низкие цены. Рядовые потребители рассматривают возможность повышения цен как потенциальную угрозу уровню жизни. Для высокостатусных же групп она грозит ликвидацией существенных привилегий.

этого фактора для советской экономики обратил внимание К. Кагаловский. См.: Кагаловский К. Поджаться! Наболевшие проблемы государственного бюджета // Коммунист. 1988. № 11. С. 71–72.

Как известно, последствия открытой инфляции сказываются в первую очередь на уровне жизни потребителей с фиксированными доходами. Обострение дефицита вследствие избыточной эмиссии прав на потребительские ресурсы оказывается наиболее болезненным для групп потребителей, изолированных от льготных систем распределения, доступ которых к местам реализации товаров ограничен. Это работники неприоритетных отраслей, пенсионеры, особенно те из них, которые проживают в низкостатусных городах и регионах.

Неконтролируемое перераспределение наличных денег, возможность существенного расхождения положения в иерархии и доступа к потребительским благам являются постоянным источником социальной напряженности. Работники иерархического аппарата настороженно относятся к тем, кто, не имея в ней высокого статуса, получает значительные денежные доходы. Поэтому позиция высокодоходных групп, если они не интегрированы в систему власти, уязвима.

Непроизводительное потребление обеспечивает как удовлетворение сформировавшихся естественных потребностей, так и социальнопрестижные функции, служит демонстрации социального статуса, принадлежности к группе¹. Распределение социальных статусов в условиях командно-административной системы — важная прерогатива иерархии, основа ее власти.

Само по себе наличие денег, не подкрепленное соответствующим положением в иерархии, отнюдь не всегда признак высокого статуса. Поэтому функции престижного потребления смещаются к дефицитным товарам. Обладание ими — признак соответствующего положения или влияния в иерархии, обладающей реальной властью. Наоборот, приобретение дорогих, но недефицитных товаров — признак отчуждения от иерархии. Этот фактор усиливает нетрадиционный для рыночной экономики характер потребительского поведения — резкий рост спроса на дефицитные товары, не являющиеся предметом первой необходимости, и столь же резкое его падение в том случае, если они перестают быть дефицитными и соответственно адекватно выполнять функции престижного потребления.

¹ См.: Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 108–133.

Нерыночный характер распределения социальноприоритетных благ традиционно связывали с их особой ролью в жизни общества, необходимостью осуществления принципов социальной справедливости. Однако с этих позиций трудно понять реальную резкую дифференциацию условий доступа к этим благам различных социальных групп.

Характерный пример — ситуация с распределением жилья. Объяснить сложившееся положение с точки зрения обеспечения социальной справедливости невозможно. Жилищная малообеспеченность часто сочетается с необеспеченностью по доходам. Среднедушевой размер дотаций на жилье, получаемых в высокодоходных группах населения, в несколько раз выше, чем в низкодоходных. Примерно половина населения не имеет доступа к государственному жилому фонду, затраты на жилье в этой группе в 7–8 раз выше, чем у другой половины¹. В других формах аналогичные проблемы проявляются в сферах здравоохранения, организованного отдыха.

Эта парадоксальная ситуация становится понятной, если учесть связь социального статуса с положением в системе управления. Постановка уровня удовлетворения важнейших потребностей в зависимости от случайных и преходящих факторов (наличие денег как обобщенной формы права на потребительские блага) нарушала бы логику ее функционирования. Права на их удовлетворение должны быть прямо санкционированы иерархией.

Глава 3. Ведомственность и развитие производства

3.1. КОНЦЕПЦИЯ «РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПО ДЕФИЦИТУ» И РЕАЛЬНОСТИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Даже поверхностного взгляда на динамику производства важнейших видов продукции в странах с иерархически организованной экономикой достаточно, чтобы можно было сделать вывод о том, что обеспечить высвобождение ресурсов, занятых в той или иной

¹ См.: Гребенников В., Пчелинцев О., Шаталин С. Интенсификация общественного производства: социально-экономические проблемы. М., 1987. С. 197–200.

отрасли, здесь очень трудно. Сокращение объема производства, как правило, имеет место в двух случаях: под действием природных факторов, не позволяющих вопреки росту направляемых в соответствующую отрасль ресурсов обеспечить сохранение достигнутого уровня добычи (например, падение производства нефти в СССР с 616 млн т в 1983 г. до 595 млн т в 1985 г.), а также тогда, когда сокращение выпуска в физическом измерении компенсируется ростом стоимостных результатов (сокращение производства станков в СССР с 231 тыс. шт. в 1975 г. до 164 тыс. шт. в 1986 г. при параллельном быстром росте объема производства в станкостроении).

Сознательная политика, направленная на свертывание тех или иных видов деятельности если и реализуется, то гораздо медленнее, чем этого требуют соображения экономической эффективности. Характерное свидетельство этого — реакция на резкое изменение цен на нефть в середине 70-х гг., трансформировавшее условия внешней торговли и потребовавшее серьезной структурной перестройки хозяйства (табл. 3.1). В связи с этим во всех ведущих капиталистических странах произошло существенное сокращение импорта нефти (не менее чем на 10%, а в большинстве случаев примерно на 25–30%)¹. Из социалистических стран импорт нефти в этот период снизился только в Венгрии, в остальных странах он продолжал расти. Аналогичные процессы прослеживаются и в динамике переработки нефти: она заметно сократилась во всех развитых капиталистических странах, а из числа социалистических стран — лишь в Венгрии. В условиях новых ценовых пропорций импорт нефти с последующим производством из нее мазута, так же как и использование нефтетоплива для производства электроэнергии, стал разорительно дорог. В ведущих капиталистических странах, полностью зависимых от импорта нефти, производство мазута снизилось как минимум в 2 раза. Из социалистических стран производство мазута в наибольшей мере сокращается в Польше, столкнувшейся с наиболее серьезными трудностями в обеспечении платежного баланса, в Румынии оно даже выросло.

Импульсы к сокращению импорта и переработки нефти были наиболее сильными — здесь сказывалось совокупное действие двух

¹ Резкое сокращение импорта Великобритании связано с ростом собственной добычи.

Таблица 3.1

Страна	Импорт нефти			Переработано нефти			Производство мазута		
	1975,	1985,	1985,	1975,	1985,	1985,	1975,	1985,	1985,
	млн т	млн т	к 1975, %	млн т	млн т	к 1975, %	млн т	млн т	к 1975, %
ВНР	8,4	7,3	87	9,5	8,9	94	3,7	2,6	70
ГДР	17,0	22,8	134	17,9	19,4	108	8,1	6,2	76
Польша	13,3	13,7	103	13,5	14,1	104	4,0	2,4	60
Румыния	5,1	14,6	286	—	—	—	6,0	8,4	140
Чехословакия	15,8	16,9	107	15,9	16,7	105	7,9	7,4	93
США	203,0	178,0	87	636,0	599,0	94	69,1	49,4	71
Великобритания	91,4	26,8	29	92,3	77,3	84	36,1	15,1	42
Франция	106,0	67,9	64	109,0	76,9	70	34,5	14,7	42
ФРГ	91,9	64,2	70	94,2	84,6	90	25,7	12,0	47
Италия	95,9	63,3	66	97,7	73,8	75	42,4	21,9	52
Япония	225,0	165,0	73	—	—	—	105	43,8	42

труднопреодолимых факторов: дефицита конвертируемой валюты и падения темпов прироста производства в СССР. Там, где подобные ресурсные ограничения являются менее жесткими, процессы структурной перестройки идут еще медленнее. Например, в черной металлургии развитых капиталистических стран (табл. 3.2) с 1975 г. обозначился процесс сокращения производства чугуна. В социалистических странах в 1975–1985 гг. оно повсеместно (кроме ВНР) росло. Экономическая неэффективность мартеновского производства стали заставила развитые капиталистические страны уже с 60-х гг. сокращать его использование, а в 70–80-х гг. практически полностью от него отказаться и скрапировать соответствующие мощности. В США, где такие мощности в 1986 г. еще сохранились, объем выплавки стали в мартенах в 1970–1986 гг. снизился в 14 раз. В СССР и Румынии выплавка стали в мартенах за эти годы увели-

Таблица 3.2

Страна	Выплавка чугуна, млн т			Выплавка маргеновской стали, млн т		
	1975	1986	1986 к 1975, %	1970	1986	1986 к 1970, %
СССР	103,0	114,0	110	84,1	86,9	103
Болгария	1,6	1,6	100	0,5	0,3	60
Венгрия	2,2	2,1	95	2,8	1,8	64
ГДР	2,5	2,7	108	3,8	3,4	89
Польша	7,8	10,2	130	9,4	7,1	75
Румыния	6,6	9,6	145	4,0	4,1 ¹	102
Чехословакия	9,3	9,6	103	7,8	6,5	83
США	72,5	39,9	54	43,6	3,0	7
Великобритания	12,3	9,8	79	13,4	—	—
Франция	17,9	14,0	78	4,4	—	—
ФРГ	30,1	29,0	96	11,8	—	—
Италия	11,4	11,9	104	4,9	—	—
Япония	86,9	74,7	86	3,9	—	—

¹ 1985 г.

чилась, в других социалистических странах сокращение за 16 лет не превышало 40% (табл. 3.2).

Еще одна характерная черта динамики структуры производства в иерархически организованной экономике — отсутствие прямой связи объема капиталовложений, направляемых в отрасль, с эффективностью их использования. Наоборот, если высокий приоритет отрасли сочетается с комплексом факторов, снижающих эффективность, вступает в силу механизм ресурсной компенсации — низкая отдача стимулирует выделение дополнительных средств. Характерный пример в связи с этим — положение, сложившееся в аграрном секторе советской экономики. Направленные сюда в 70-х — первой половине 80-х гг. огромные капиталовложения, позволившие резко увеличить ресурсообеспеченность сельского хозяйства, оказали

Таблица 3.3

Показатель	1970			1986		
	СССР	США	СССР к США, %	СССР	США	СССР к США, %
Производство зерновых и зернобобовых культур, млн т	187,0	188,0	99,5	210,1	317,2	66,2
минеральных удобрений, млн т	13,1	14,8	85,5	34,7	18,2	191,0
тракторов, тыс. шт.	459,0	223,0	206,0	595,0	93,0	640,0
зерноуборочных комбайнов, тыс. шт.	99,0	21,0	471,0	112,0	7,0	1600,0
Поголовье крупного рогатого скота, млн гол.	99,0	115,0	86,1	122,0	105,0	116,0
Площадь орошаемых земель, млн га	11,1	15,9	69,8	20,5	19,8	104,0

крайне слабое влияние на получаемые результаты (табл. 3.3). Однако тот факт, что подавляющая часть этих затрат с точки зрения конечных результатов развития народного хозяйства оказалась бросовой, отнюдь не повлек за собой сокращения ресурсного потока, направляемого в эту сферу (капитальные вложения на развитие сельского хозяйства — по всему комплексу работ — возросли с 29,6 млрд руб. в среднем за год в 1970–1975 гг. до 44,5 млрд руб. в среднем за год в 1981–1985 гг. и 50,6 млрд руб. в 1987 г.).

Я. Корнаи, пытавшийся интегрировать объяснение подобных феноменов в рамки целостной экономической теории дефицита, сформулировал гипотезу, в соответствии с которой заинтересованность предприятия в капиталовложениях в социалистической экономике не ограничена, а их распределение осуществляется экономическим центром в зависимости от сложившейся структуры и осознания настоятельности дефицита соответствующих потребительских или производственных благ. «Механизм распределения в конечном счете направляет ресурсы из тех звеньев, где интенсивность дефицита ниже нормальной, в те, где она выше нормы или,

возможно, нетерпимо высока»¹. Обострение дефицита проявляется в росте потока жалоб в вышестоящие органы управления, выступлениях печати, личном опыте лиц, влияющих на процесс принятия решения (поездка по перегруженной дороге), что заставляет направлять инвестиции в те сферы, где предельные издержки, связанные с отсрочкой капиталовложений, превышают лимит терпимости. Ситуация здесь нормализуется, но начинает обостряться в других звеньях экономики².

Убедительность этой гипотезы усиливается тем, что она адекватно отражает основные аргументы, приводимые в процессе торга за инвестиционные ресурсы в рамках иерархии. Ссылки на остроту дефицита соответствующей продукции, необходимость устранения диспропорций в структуре мощностей звучат гораздо убедительнее, чем рассуждения об экономической эффективности (о последней нередко вспоминают только тогда, когда принципиальное решение о выделении средств уже принято).

Вместе с тем анализ опыта принятия и реализации инвестиционных решений в иерархически организованной экономике заставляет усомниться в двух предпосылках, лежащих в основе данной концепции: способности экономического центра адекватно выявлять «узкие места» экономики, пределы «интервалов терпимости» и возможности реально обеспечить реализацию принятых решений в отношении распределения инвестиционных ресурсов.

Оценить меру дефицитности исследователю не менее сложно, чем органам, принимающим решения. Тем не менее если взять за основу выявление «узких мест», по которым напряженность превышает нормальный уровень, сочетание двух факторов — резкого отставания в обеспеченности соответствующими благами и услугами от уровня большинства других стран, находящихся на сопоставимом этапе развития, и частоту обращения прессы к соответствующим проблемам, то по многим направлениям явно прослеживается долгосрочное отсутствие связи остроты дефицита с распределением инвестиционных ресурсов.

Дефицит бумаги в стране, его негативное влияние на жизнь общества являются одной из широко обсуждаемых в печати тем. От-

¹ Kornai J. Economics of Shortage. P. 60.

² Ibid. P. 227–230.

ставание СССР по ее производству и потреблению от развитых капиталистических стран достигло значительного масштаба. Балансы распределения продукции лесной и целлюлозно-бумажной промышленности в течение длительного времени были перенапряженными, планы хронически не выполняются, потребители, как правило, получают выделенные им ресурсы не в полном объеме¹. Дефицит леса и лесоматериалов — одна из наиболее распространенных причин, выдвигаемых хозяйственными руководителями для объяснения трудностей, с которыми они сталкиваются. Тем не менее в течение десятилетий доля этой отрасли в структуре капиталовложений постоянно сокращалась. Лесная промышленность была единственной, кроме сельского хозяйства, отраслью материального производства, темпы прироста валовой продукции в которой на протяжении всех послевоенных пятилеток были ниже, чем темпы прироста конечного общественного продукта². Вывоз древесины в 1970–1985 гг. сократился на 5,4% (с 385 млн до 368 млн плотных м³). За этот же период производство древесины в мире возросло на 19,4% (с 2599 млн до 3104 млн плотных м³), в развитых капиталистических странах — на 20,3% (с 782 млн до 941 млн плотных м³). Выпуск бумаги при крайне низкой базе в 1970 г. увеличился за 1970–1986 гг. лишь на 48% (с 4,2 тыс. до 6,2 тыс. т), доля в мировом производстве сократилась с 5,1 до 4,4%.

Проблема слабого развития телефонной связи также одна из наиболее широко обсуждаемых в обществе. В очереди на установку телефона люди стоят десятилетиями. Перенапряженность движения железнодорожного транспорта, избыточная нагрузка на сформированную железнодорожную сеть, трудности с обеспечением своевременной отправки грузов давно входят в круг проблем, наиболее широко обсуждаемых при анализе трудностей в народном хозяйстве. То же относится и к развитию автодорожной сети. Длина

¹ «При формировании плана на 1987 г. было достаточно ясно, что навязываемые Минлесбумпрому СССР «встречный план» и дополнительные задания нереальны. Слишком свежо было в памяти воспоминание о предыдущих годах, когда министерство не сумело выправить положение и в силу различных причин ни разу не справилось с планами поставки народному хозяйству лесоматериалов, недодавая их десятками миллионов кубических метров». См.: Анисимов С. Система снабжения и задачи по ее перестройке // План. хоз-во. 1987. № 11. С. 61–62.

² Яременко Ю. Структурные изменения в социалистической экономике. М., 1981.

шоссейных дорог с твердым покрытием в СССР и Японии в 1984 г. была примерно одинакова (соответственно 1097 тыс. км и 1128 тыс. км, и это при многократной разнице в территории двух стран). Общая протяженность шоссежных дорог в СССР в 1970–1984 гг. выросла всего на 14,3% (с 1331 тыс. до 1522 тыс. км), в Индии за те же годы она возросла на 84,2% (с 909 тыс. до 1675 тыс. км). Тем не менее доля транспорта и связи в объеме капиталовложений в народное хозяйство остается крайне низкой (1940 г. — 20,6; 1976–1980 гг. — 11,8; 1981–1985 гг. — 12,4; 1987 г. — 11,6%), а значительная часть средств, направляемых в эти отрасли, использовалась для ведения строек, не способных оказать влияние на сокращение масштабов дефицита (БАМ, АЯМ) (табл. 3.4).

Что касается потребительских товаров длительного пользования, то, пожалуй, наиболее активно обсуждаются проблемы, связанные с производством и обслуживанием легковых автомобилей. Это один из немногих видов продукции советского машиностроения, в значимом масштабе экспортируемой на рынок развитых капиталистических стран, пользующейся неограниченным спросом на рынке стран — членов СЭВ. Производство легковых автомобилей на душу населения в 1986 г. составляло примерно 15% уровня США. Несмотря на крайне высокие цены, сохраняется острый дефицит на потребительском рынке. Рынок телевизоров в конце 70-х — начале 80-х гг. был относительно сбалансированным, периодически возникали проблемы сбыта. Обеспеченность телевизорами составляла уже в 1975 г. 74 шт. на 100 семей. Тем не менее производство телевизоров в 1975–1986 гг. росло значительно быстрее, чем легковых автомобилей (соответственно на 40 и 8%).

Опыт показал, что даже когда дефицит преодолен и возникают проблемы с реализацией продукции, это может сочетаться у нас с форсированным наращиванием производства. С середины 80-х гг. появились серьезные трудности в реализации ряда ресурсов, предназначенных для сельского хозяйства (многие виды комбайнов, тракторов, минеральных удобрений). Сам характер торга сельскохозяйственных предприятий с вышестоящими органами изменился, согласие принять многие виды техники стало рассматриваться как проявление лояльности к требованиям иерархии. За это можно было требовать компенсации (увеличение поставок иных, дефицитных ресурсов, запчастей и т. д.). Все это происходило на фоне

Таблица 3.4

Страна	Потребление бумаги и картона		Количество установленной телефонной аппаратуры		Интенсивность перевозок грузов ж.-д. транспортом	
	кг/чел.	% к СССР	на 100 чел.	% к СССР	млн т-к/км ж.-д.	% к СССР
СССР	34	100	11,7	100,0	26,4	100,0
Болгария	61	179	23,2	198,0	4,3	16,3
Венгрия	67	244	14,5	124,0	2,9	11,0
ГДР	83	109	22,6	193,0	4,2	15,9
Польша	37	91	11,8	100,8	4,5	17,0
Румыния	31	247	10,7	91,0	5,7 ¹	21,6
Чехословакия	84	853	23,8	203,0	5,3	20,1
США	290	420	75,9	648,0	5,8 ¹	22,0
Великобритания	143	370	51,9	443,0	0,9 ²	3,4
Франция	126	544	59,9	512,0	1,6 ²	6,0
ФРГ	185	276	64,1	548,0	2,4 ¹	9,0
Италия	94	509	64,1	548,0	1,0 ¹	3,8
Япония	173	254	42,6	364,0	0,8 ¹	3,0
Испания	86	—	54,6	466	—	—
Португалия	—	—	17,6	150,0	—	—

¹ 1985 г.

² 1985 г., государственные железные дороги.

абсолютного мирового лидерства по объемам производства. Тем не менее капиталовложения, направляемые на обеспечение сельского хозяйства средствами производства, продолжают расти, быстро увеличивается выпуск тракторов, минеральных удобрений. Небольшое сокращение поставок зерноуборочных комбайнов в натуре сочеталось с ростом объема в стоимостном выражении за счет освоения более дорогих моделей.

Немало подобного рода аномалий и в развитии структуры экономики других стран. Так, например, в КНР, где дефицит энергии

давно был признан острой экономической проблемой, из-за него простаивали крупные мощности в других отраслях, это крайне слабо сказывалось на распределении капиталовложений¹.

Противоречия логики теоретической модели развития по «узкому месту» и реальных процессов распределения ресурсов прослеживаются и на уровне отдельных отраслей народного хозяйства.

Характерна в этом отношении история капиталовложений в электроэнергетику СССР с начала 60-х гг. На востоке страны развернувшееся бурными темпами гидростроительство создавало мощности, которые просто не могла использовать промышленность Сибири. Уже ввод Братской ГЭС привел к замораживанию крупных мощностей в иркутской, красноярской и кемеровской энергосистемах. Срыв намеченных планов строительства мощностей по производству электроэнергии на базе дешевых углей Экибастуза и Канско-Ачинска породил острые диспропорции между недостатком базовых и избытком пиковых мощностей.

В результате возникших диспропорций более трети введенных гидроэнергетических мощностей в этом регионе простаивает, не используется даже в период максимальной нагрузки. Резкое снижение выработки энергии в маловодный период сопровождалось остановками крупных заводов, миллиардными народнохозяйственными потерями. Тем не менее полным ходом идет работа по наращиванию пиковых мощностей в Сибири, не работающих на покрытие острого дефицита электроэнергии в народном хозяйстве.

В европейской части страны ситуация была обратной. Форсированное строительство базовых станций шло на фоне обостряющегося дефицита маневренных мощностей, недостаточного внимания к газотурбинным установкам. Параллельно с созданием атомных станций нередко шло вынужденное сокращение выработки на тепловых электростанциях. Хронически отставало строительство системообразующих, межсистемных и распределительных сетей².

В целом анализ инвестиционного процесса в этой отрасли не позволяет выявить связи распределения капиталовложений с задачами покрытия дефицита энергии у потребителей. Определяющим

¹ См.: Структура экономики Китая. М., 1984. С. 43–44, 215–218.

² См.: Никулин И. Что не мог предвидеть Чехов? // Экон. газ. 1988. № 34.

фактором было наличие мощностей соответствующих строительных организаций и их специализация.

Я. Корнаи обращал внимание на то, что его концепция опирается в первую очередь на осмысление опыта зарубежных социалистических стран Европы. Он по мере возможности абстрагируется от специфических проблем, связанных с иерархической структурой управления народным хозяйством¹. В СССР, где в силу масштабов экономики эти проблемы приобретают особое значение, понять складывающиеся тенденции экономического развития без учета влияния закономерностей функционирования целостной иерархии трудно.

3.2. СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА И ТРАДИЦИОННЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

При анализе функционирования иерархической экономики нельзя забывать, что в период своего становления она демонстрировала способность к резким трансформациям хозяйственной структуры, быстрому формированию новых отраслей за счет широкомасштабного перераспределения ресурсов, занятых в традиционных отраслях. В годы первой и второй пятилеток в СССР был сформирован комплекс новых промышленных отраслей. Темпы роста производства электроэнергии, топлива, продукции черной металлургии, машиностроения, химии и нефтехимии были очень высокими. Обеспечивавший эту структурную перестройку резкий рост капиталовложений (они увеличились к 1934 г. по сравнению с 1928 г. в 3,2 раза, а в 1937 г. — в 5,7 раза) шел на фоне ускоренного сокращения объема производства важнейших традиционных видов продукции, что отражало последствия насильственной коллективизации. Производство зерна сократилось с 73,3 млн т в 1928 г. до 67,6 млн т в 1934-м, подсолнечника — с 2,1 млн до 1,2 млн т, мяса — с 4,9 млн до 2,0 млн т, молока — с 31 млн до 20,8 млн т, яиц — с 10,8 млрд до 4,2 млрд шт., шерсти — со 182 тыс. до 65 тыс. т и т. д.

Та же по основным характеристикам система управления, которая в последние десятилетия демонстрировала полную неспособность перераспределять неэффективно используемые ресурсы

¹ Kornai J. Economics of Shortage. P. 2, 14.

из сельского хозяйства для обеспечения форсированного развития производств, определяющих темпы научно-технического прогресса, в свое время позволила осуществить структурную перестройку за счет ресурсов именно этой отрасли. Эта трансформация определяется коренными изменениями взаимосвязи иерархического аппарата, господствующих в экономическом сознании стереотипов, определяющих проводимую политику, со структурой экономики.

Социалистическая революция в России привела к власти партию, ориентированную на глубокую трансформацию всех общественно-экономических структур. Доставшееся в наследство хозяйство воспринималось как чуждое и неэффективное, его перестройка (индустриализация) — как важнейшая политическая задача, решение которой позволит вырваться из тисков отсталости, укрепить основы новой власти.

Существовало широкое согласие по вопросу о необходимых направлениях структурных сдвигов. Идеи, сформулированные по этому вопросу в 1919 г. В. Гриневецким, не испытывавшим ни малейшей симпатии к большевикам, в книге «Перспективы послевоенного развития русской промышленности»¹, по важнейшим направлениям были очень близки к тем, которые впоследствии легли в основу плана ГОЭЛРО.

В основе этого согласия лежало осмысление опыта более развитых стран, уже прошедших этап второй промышленной революции, принесшей с собой охват машинным производством основных рабочих процессов, широкомасштабное использование электроэнергии, массовое производство стали, электросвязь, механизацию сельского хозяйства, минеральные удобрения, цемент и железобетон². Масштаб технологического оптимизма того времени, веру в могущество передовых технологий демонстрирует известная книга К. Баллода «Государство будущего», первое издание которой вышло в 1895 г.³ Эта работа ко времени Октябрьской революции считалась наиболее серьезным исследованием о будущей организации социалистического хозяйства, на нее неоднократно

¹ См.: Гриневецкий В. Перспективы послевоенного развития русской промышленности. Харьков, 1919.

² См.: Анчишкин А. Наука — техника — экономика. М., 1986. С. 175–177.

³ См.: Баллод К. Государство будущего. М., 1921.

ссылался В. И. Ленин. В ней автор доказывал, что рациональная перестройка современного хозяйства Германии позволит в короткое время удовлетворять все значимые материальные потребности населения, сократив занятость в производстве до пяти лет (трудовая повинность с 17 до 22 лет).

Главная проблема, стоявшая в центре экономико-политических дискуссий 20-х гг., — как обеспечить ресурсами формирование современного сектора экономики, позволяющего в полной мере использовать открывающиеся технические возможности. Причем по вопросу об источнике ресурсов в политическом руководстве существовало принципиальное согласие — их можно было взять только из сельского хозяйства. Дискуссии шли о масштабах и формах этого перераспределения¹. В этой ситуации задачи органов, в ведении которых находилось сельское хозяйство, носили в первую очередь перераспределительный, фискальный характер. На первом этапе индустриализации значимые для высших органов управления цели связываются не с развитием сельского хозяйства (для этого пока нет реальных ресурсов), а с обеспечением максимально возможной мобилизации средств для форсированного становления тяжелой промышленности. Попытки формирующейся структуры управления сельским хозяйством отстаивать собственные интересы отрасли решительно пресекаются. Характерная деталь: если в оценке деятельности предприятий других отраслей безраздельно доминируют показатели производства продукции, то в сельском хозяйстве — реализация, сдача продукции государству.

Для того чтобы определить, сколько ресурсов реально можно выкачать из аграрной сферы, используется максимально жесткий

¹ В статье «Заметки экономиста к началу нового хозяйственного года» Н. И. Бухарин писал: «В своей наивности идеологи троцкизма полагают, что максимум годовой перекачки из крестьянского хозяйства в индустрию обеспечивает максимальный темп развития индустрии вообще... Если троцкисты не понимают, что развитие индустрии зависит от развития сельского хозяйства, то идеологи мелкобуржуазного консерватизма не понимают, что развитие сельского хозяйства зависит от индустрии, т. е. что без трактора, химического удобрения, электрификации сельское хозяйство обречено топтаться на месте. Они не понимают, что именно индустрия есть рычаг радикального переворота в сельском хозяйстве и что без ведущей роли индустрии невозможно уничтожение деревенской узости, отсталости, варварства и нищеты». См.: Бухарин Н. Избр. произв. М., 1988. С. 399–400.

способ, издревле применявшийся при установлении дани¹, — проб и ошибок, где цена «ошибки» — жизнь миллионов людей, ставших жертвами голода в начале 30-х гг. Перераспределение ресурсов, занятых в сельском хозяйстве, в пользу других быстро растущих отраслей обеспечивалось резким снижением уровня жизни сельского населения, ускорением миграции из деревни в город, ростом экспорта сельскохозяйственной продукции, продолжавшимся, несмотря на сокращение ее производства, и обеспечившим увеличение импорта машин и оборудования.

Из СССР в 1930 г. было экспортировано 4,8 млн т зерна, в 1931-м — 5,2 млн, в 1932-м — 1,8 млн т². В целом стоимость сельскохозяйственного экспорта и экспорта пищевых продуктов в 1929–1932 гг. составляла 80% стоимости импорта оборудования за те же годы³.

Аккумулятивные валютные ресурсы в максимально возможной мере концентрировались на закупке производственных ресурсов. Доля потребительского импорта, составлявшая в 1925–1926 гг. 16,2% его общего объема, к 1931 г. снизилась до 4,6 процента. Импорт одежды, обуви, продовольственных, пищевкусовых товаров был сведен до минимума. Резко сократилась в нем и доля сырья для легкой промышленности (с 33,8% в 1925–1926 гг. до 9,3% в 1931 г.). В то же время доля оборудования и сырья для тяжелой промышленности возрастает с 36,2% в 1925–1926 гг. до 82,1% в 1931 г. и 85,2% в 1932-м⁴. Принципиальное значение для индустриализации страны имел импорт черных металлов (1928–1929 гг. — 0,25 млн, 1930 г. — 0,6 млн, 1931 г. — 1,4 млн, 1932 г. — 0,9 млн т)⁵, машин и аппаратов, станков, электрооборудования, двигателей, изделий точной механики. В годы первой пятилетки Советскому Союзу принадлежа-

¹ «Это есть добавочный налог на крестьянство в интересах подъема индустрии, обслуживающей всю страну, в том числе крестьянство. Это есть нечто вроде «дани», нечто вроде сверхналога, который мы вынуждены брать временно для того, чтобы сохранить и развить дальше нынешний темп развития индустрии», — говорил И. В. Сталин в своем докладе «Об индустриализации и хлебной проблеме». См.: *Сталин И. Об индустриализации и хлебной проблеме* // *Сталин И.* Соч. М., 1949. Т. 11. С. 159.

² См.: *Индустриализация СССР 1929–1932 гг.: Документы и материалы.* М., 1970. С. 104–105.

³ См.: *Построение фундамента социалистической экономики в СССР, 1926–1932 гг.* М., 1960. С. 522, 528.

⁴ См. там же. С. 524–528.

⁵ См.: *Индустриализация СССР 1929–1932 гг.: Документы и материалы.* М., 1970. С. 106–107.

ло ведущее место в сравнении с капиталистическими странами по ввозу машин и разного рода оборудования. «История развития капитализма не знала подобного примера, когда бы страна ввозила такое огромное количество машин, аппаратов, станков, какое ввозилось Советским Союзом, в особенности в период 1930–1932 гг.»¹.

Только в 1932 г. быстро растущий экспорт нефти превысил размеры вывоза хлеба. Но и во второй половине 30-х гг. экспорт сельскохозяйственной продукции наряду с нефтью и лесом в значительной мере определял импортные возможности страны. В частности, в 1938 г. было вывезено 2,1 млн т зерна. В том же году экспорт продовольственных товаров, сырья для их производства и пушнины составлял 38,9% общего объема вывоза².

Перераспределение ресурсов из сельского хозяйства оказывало определяющее влияние на финансирование инвестиционной программы первых пятилеток. Постановлением ВЦИК СССР от 21 апреля 1928 г. был принят Закон о сельскохозяйственном налоге, смысл которого состоял в резком увеличении обложения кулацких хозяйств. На практике он применялся как репрессивная мера против тех крестьян, которые не хотели вступать в колхозы. Именно поэтому налог взимался не по общим нормам доходности, а в индивидуальном порядке, на основании общих сведений об их доходах. Поступления от сельскохозяйственного налога и единовременного налога с крестьянских единоличных хозяйств в 1928/29 — 1931/32 хозяйственных годах составили 1,9 млрд руб.

Но главную роль играл другой рычаг — налог с оборота, в котором Постановлением ЦИК и СНК СССР от 2 сентября 1930 г. были объединены 54 вида использовавшихся ранее платежей (акцизы, промысловый налог, поступления от продажи специального товарного фонда, лесной доход и т. д.).

В 1931–1932 гг. на долю налога с оборота приходилось уже больше половины поступлений бюджета (1931 г. — 50,7%, 1932 г. — 56,9%). Доходы от платежей, объединенных впоследствии в налог с оборота, в 1928/29 г. составляли 3,1 млрд, в 1931-м — 11,7 млрд, в 1932-м — 19,6 млрд руб. Всего в 1928/29 — 1931/32 хозяйственных годах они состав-

¹ См.: *Построение фундамента социалистической экономики в СССР, 1926–1932 гг.* М., 1960. С. 528–529.

² См.: *Народное хозяйство СССР.* М., 1972. С. 492–493.

ляли 42,5 млрд руб. Расходы бюджета на финансирование промышленности, транспорта и сельского хозяйства за те же годы составили 44,8 млрд руб.¹

Быстрое увеличение поступлений в бюджет нельзя объяснить без учета аномальной динамики цен на сельскохозяйственную продукцию. Активное использование эмиссии для финансирования народного хозяйства² ускорило рост розничных цен. В 1928–1937 гг. они возросли в 6,4 раза. Розничная цена на пшеничную муку выросла с 10,5 коп. за килограмм в начале 1927 г. до 4 руб. 60 коп. в начале 1937 г. Тем временем уже в 1929/30 хозяйственном году рост закупочных цен на хлеб в основном прекратился, теперь сельскохозяйственные продукты изымались, как дань. Фактические заготовительные цены мягкой пшеницы в 1928/29 и 1931/32 хозяйственных годах составляли соответственно 7,6 и 7,7 коп./кг, ржи — 5,5 коп./кг. В 1935 г. в отпускной цене на пшеничную муку доля налога с оборота составляла 90,5%. Только Всесоюзное объединение «Заготзерно» в 1934 г. внесло в бюджет 7,7 млрд руб., а в 1935-м, после очередного повышения розничных цен, уже 24 млрд руб. налога с оборота³.

Конечно, и в период индустриализации свобода выбора высших органов управления в формировании экономической политики, определении направлений использования мобилизованных ресурсов далеко не абсолютна. Характерными чертами формирующейся экономической структуры, отражающими логику функционирования целостной иерархии и способы мобилизации ею ресурсов, были:

- упор на развитие крупных предприятий; центру значительно легче контролировать использование ресурсов по ограниченному кругу объектов, приобретающих политическое значение;
- максимально возможное упрощение производственных связей, ориентация на создание универсальных машиностроительных предприятий с развитым натуральным хозяйством;

¹ См.: Плотников К. Очерки истории бюджета Советского государства. М., 1955. С. 106, 111, 114, 133.

² Объем денежной массы с 1928 по 1933 г. увеличился в 5 раз — с 1,7 до 8,4 млрд руб. См.: Кронрод Я. Деньги в социалистическом хозяйстве. М., 1954. С. 310.

³ См.: Малафеев А. История ценообразования в СССР (1917–1963). М., 1964. С. 129, 181, 182, 393, 403, 407.

- форсированное развитие отраслей, позволяющих в максимальной мере использовать ресурсы неквалифицированного труда, которые легче всего мобилизовать из аграрной сферы, а также на основе массовых репрессий; на чем делать акцент в использовании подобных ресурсов — строительстве каналов, гидроэлектростанций, осуществлявшемся под эгидой НКВД, или развитии дорожной сети, не получившем политической поддержки, — было предметом выбора, но само наличие подобных ресурсов задавало поле возможных стратегий хозяйственного развития.

Естественной границей этого направления экономической политики является исчерпание ресурсов в традиционном секторе. Раньше или позже отставание сельского хозяйства от новых потребностей общества начинает оказывать серьезное сдерживающее влияние на экономическое развитие, удовлетворение элементарных потребностей населения.

Валовой урожай зерновых культур в СССР в 1950 г. составлял 81,2 млн т, в 1913-м (в современных границах) — 86 млн т, производство мяса в убойном весе — соответственно 4,9 и 5,0 млн т¹. Их производство на душу населения заметно сократилось. Тем не менее на развитие сельского хозяйства в четвертой пятилетке было направлено лишь 11,7% всех капиталовложений в народное хозяйство.

Начиная с 1953 г. политика по отношению к сельскому хозяйству принципиально меняется. Капиталовложения в эту отрасль в 1953–1958 гг. увеличиваются в 2,5 раза (20,3 млрд руб. в 1953 г., 50,4 млрд руб. в 1958 г.). На первом этапе это перераспределение инвестиционных ресурсов позволило существенно поднять сельскохозяйственное производство. В 1958 году урожай зерна на 70% превысил уровень 1953 года. Но возможности дальнейшего форсированного развития прочих отраслей за счет перераспределения ресурсов из аграрной сферы были исчерпаны. Удельный вес вложений в сельское хозяйство в общих капиталовложениях в народное хозяйство в 60–70-х гг. последовательно увеличивается (1956–1960 гг. — 13,9%, 1976–1980 гг. — 20%)².

¹ См.: Народное хозяйство СССР. М., 1959. С. 75, 352, 355; Народное хозяйство СССР. М., 1972. С. 216.

² См. там же. С. 328–329.

Советский опыт структурной перестройки, сформировавшийся образ развитого социалистического хозяйства, опирающегося на мощную тяжелую промышленность, оказал серьезное влияние на развитие экономики зарубежных социалистических стран. Нередко его воздействие перевешивало очевидную специфику местных условий.

Так, в конце 40-х гг. Чехословакия обладала развитой индустриальной экономикой. Основу экспортного потенциала составляло производство высококачественных товаров народного потребления (стекло, текстиль, обувь), бумаги, продукции автомобилестроения. Рост конкуренции в этих отраслях объективно требовал структурной перестройки, позволяющей в максимальной мере использовать сравнительные преимущества — в первую очередь наличие высококвалифицированной рабочей силы.

На практике основные усилия в первой пятилетке, начавшейся в 1949 г., были сосредоточены на развитии черной металлургии и тяжелого машиностроения, производящих машины для добывающих отраслей, энергетики, металлургии, химии. Растущая потребность формируемых отраслей в сырье, топливе потребовала масштабных вложений в электроэнергетику, добычу топлива, руды черных и цветных металлов.

В 50-х гг. центр тяжести в распределении средств смещался в сторону сырьевых отраслей. Так, при общем росте вложений в промышленность в 1960 г. по сравнению с 1950 г. в 2,6 раза в черной металлургии они увеличились в 2,9, в цветной металлургии — в 6,7, в добыче цветных металлов — в 6,3, в добыче топлива — в 4,2 раза и т. д.¹

Важнейшим источником ресурсов, позволившим обеспечить формирование новых отраслей, было сельское хозяйство. Число занятых в промышленности в 50-х гг. возросло на 37%, большая часть этого прироста была обеспечена за счет аграрной сферы. В 1945–1953 гг. из сельского хозяйства было высвобождено 1,355 млн человек (46% от уровня занятых в 1945 г.)².

Большая жесткость социальных и ресурсных ограничений в зарубежных социалистических странах придавала процессу развития

¹ Kouba K. The development of the structure of Czechoslovak economy // Czechosl. Econ. Pap. 1964. N 3. P. 17.

² Karlik J., Flek J. Current problems of manpower in Czechoslovak agriculture // Czechosl. Econ. Pap. 1964. N 4. P. 29.

экономики выраженный циклический характер. Крупные капиталовложения в тяжелую промышленность обостряли проблемы ресурсообеспеченности создаваемых производственных мощностей и вместе с тем ограничивали темпы роста фонда потребления. Это, в свою очередь, вынуждало сокращать темпы роста инвестиций. Затем под влиянием приоритетов экономической политики капиталовложения в тяжелую промышленность опять возрастали.

Темпы роста промышленного производства в Чехословакии, достигшие максимума в 1952 г. (16,7%), в 1954-м падают до 4%. Затем начинается новое ускорение роста промышленного производства. Его темпы достигают максимума в 1960 г. (11,9%), а в 1963-м падают до 0,4%.

Аналогичные тенденции в те же годы прослеживаются в ряде других социалистических стран. Темпы роста промышленного производства в ГДР, достигшие максимума в 1950 г. (28,5%), в 1956-м составили 6%, затем в 1959-м возросли до 12% и в 1963-м вновь снизились до 5%. В Польше максимальные темпы роста промышленного производства также были достигнуты в 1950 г. (28,3%), затем снизились в 1956-м до 8,8%, вновь выросли в 1960 г. до 10,7% и упали в 1963-м до 5%. В Венгрии темпы роста промышленного производства составляли в 1950 г. 28,8%, в 1956-м, был спад на 9,2%, в 1960-м — снова рост 12,9%, в 1963-м рост снизился до 7%¹.

Характерно наложение колебаний темпов роста промышленного производства на масштаб перераспределения рабочей силы из сельского хозяйства. Так, в Чехословакии в 1953–1955 гг. темпы коллективизации замедлились, часть экономически и политически слабых колхозов была распущена. В те же годы процесс перераспределения рабочей силы из сельского хозяйства был приостановлен, а затем направление перетока кадров изменилось, число занятых в сельском хозяйстве возросло на 182 тыс. человек². Темпы роста капиталовложений резко снижаются, а в 1954 г. их объем сокращается на 5%.

В 1955 г. с началом новой волны коллективизации высвобождение занятых из сельского хозяйства возобновляется, хотя идет более медленно. В 1955–1960 гг. занятость в этой отрасли умень-

¹ Goldman J. Short and long-term variations in the growth rate and the model of functioning of socialist economy // Czechosl. Econ. Pap. 1965. N 5. P. 35–46.

² Karlik J., Flek J. Op.cit. // Czechosl. Econ. Pap. 1964. N 4. P. 29.

шилась еще на 465 тыс. человек, резко ускоряются темпы роста капиталовложений (до 20% в 1959 г.) и производства средств производства в промышленности (13,2% в 1959 г., 13% в 1960 г.).

Распределение инвестиций во время второго инвестиционного бума в чехословацкой экономике (1956–1960 гг.) в основном близко к пропорциям, сложившимся в 1949–1953 гг. В 1949–1955 гг. сырьевой сектор получил 30% капиталовложений в промышленность, в 1956–1962 гг. — 33,5%, электроэнергетика — соответственно 13,8 и 13,9%, химия — 9,6 и 8,1%, машиностроение и металлообработка — 17,9 и 16,8%. Воспроизводилась сформировавшаяся структура экономики¹.

К началу 60-х гг. ресурсы, которые можно было изъять из сельского хозяйства, были в значительной мере исчерпаны. Высвобождение занятых из этой отрасли сокращается с 155 тыс. человек в 1960 г. до 88 тыс. человек в 1961-м и 46 тыс. человек в 1962-м. Хотя предстоящее перераспределение шло в значительной мере за счет ликвидации аграрного перенаселения, доля занятых в сельском хозяйстве осталась сравнительно высокой (21%), резко ухудшилась возрастная структура трудовых ресурсов в этой отрасли (50% — в возрасте от 40 до 60 лет, 18,5% — старше 60 лет)². Отставание сельского хозяйства от потребностей экономики становилось все более очевидным. И первый, и второй пятилетние планы по сельскому хозяйству не были выполнены³. В 1958 г. объем сельскохозяйственного производства составлял лишь 98% от уровня 1936 г.⁴

Отсутствие ресурсов для продолжения форсированного развития, растущие внутренние диспропорции вынуждают в начале 60-х гг. пойти на сокращение капиталовложений. В 1962 и 1963 гг. они снижаются соответственно на 3 и 11%. Резко падают темпы роста национального дохода, промышленного производства. В последующие годы возможности экономического роста Чехословакии уже определяются мобилизацией ресурсов в рамках сложившейся структуры экономики.

¹ Kouba K. The plan and economic growth//Ibidem. 1966. N 6. P. 7–22.

² Karlik J., Flek J. Op. cit. N 4. P. 30.

³ Olsovski P. Survey of economic development of the Czechoslovak Socialist Republic from 1945 to 1960//Ibidem. 1964. N 3. P. 175–200.

⁴ Nikl J. Czechoslovak agriculture in the period of socialist reconstruction of rural areas//Ibidem. 1962. N 2. P. 94.

К концу 40-х гг. в Польше наряду с незначительной открытой безработицей существовало в крупном масштабе аграрное перенаселение. В сельском хозяйстве к 1950 г. было занято 57% рабочей силы¹. Аграрное перенаселение только в центральной Польше, по оценкам, составляло 1,5 млн человек². Резкое увеличение капиталовложений в тяжелую промышленность обеспечивалось за счет перераспределения трудовых ресурсов из аграрной сферы. Занятость в промышленности и строительстве в 1953 г. выросла по сравнению с 1948 г. на 84%. Подавляющая часть прироста работающих приходилась на отрасли, работающие непосредственно или опосредовано на нужды капитального строительства. Это перераспределение выступало самостоятельным фактором ускорения динамики промышленного производства — вновь занятые, как правило, приступали к работе на строительных площадках или на старых предприятиях (многосменная работа)³.

Процесс перераспределения рабочей силы стимулировался ростом налогового бремени на крестьянские хозяйства и попытками осуществить форсированную коллективизацию. В 1947–1949 гг. налогообложение крестьян возросло более чем в 3 раза. Плюс к этому они должны были осуществлять обязательные поставки сельскохозяйственных продуктов в натуре⁴.

В 1953 г. объем капиталовложений превысил уровень 1949 г. более чем в 2 раза. Был дан мощный импульс развитию топливно-энергетического комплекса, металлургии, тяжелого машиностроения. Но стали явно сказываться и негативные социальные последствия форсированного роста экономики. Розничные цены на продовольственные товары в 1950–1953 гг. выросли в 2 раза, на промышленные товары народного потребления — в 1,5 раза. Реальная заработная плата в этот период снизилась на 12%, в 1952–1953 гг. сократилось потребление ряда важнейших продовольственных товаров. В то же время положительное сальдо экспорта продовольственных товаров увеличилось с 41,8 млн долл. в 1950 г. до 94,6 млн долл.

¹ Zelkowski L. National income in Poland//Oecon. Pol. 1980. N 3. P. 305–309.

² См.: Райкевич А. Занятость населения Польши. М., 1970. С. 297.

³ Паестка Ю. Первая фаза экономического развития Польши: Очерки по теории социалистического воспроизводства и цен. Варшава, 1964. С. 297.

⁴ Kisiel H. The financing of Poland economic development//Oecon. Pol. 1980. № 2. P. 177–180.

в 1953-м, промышленных товаров народного потребления — соответственно с 18,4 до 43,6 млн долл. (в ценах 1955 г.)¹. Сочетание высокого налогообложения с массовым перераспределением рабочей силы привело к стагнации сельскохозяйственного производства.

Начиная с 1954 г. экономическая политика Польши меняется. Снижаются темпы роста капиталовложений, доля накопления в национальном доходе, налогообложение крестьянских хозяйств. Правительство отказывается от попыток осуществить форсированную коллективизацию. Масштаб перераспределения занятых из сельского хозяйства резко сокращается², растут капиталовложения на развитие сельского хозяйства.

С исчерпанием возможностей мобилизации ресурсов из традиционного сектора приоритеты центра повсеместно меняются — первоочередными задачами становятся обеспечение быстреего развития производства, устранение дефицита сельскохозяйственной продукции. Соответственно изменяются и ориентиры в деятельности органов, отвечающих за эту отрасль, — они, как и органы, управляющие другими отраслями, становятся равноправными и активными претендентами на выделение народнохозяйственных ресурсов для решения поставленных задач.

За время индустриализации взаимоотношения управленческой иерархии и структуры хозяйства претерпели радикальные изменения. Теперь иерархия становится реализацией господствовавших представлений об эффективно организованной экономике, овеществленным воплощением экономико-политических приоритетов. Кадры аппарата управления, в том числе входящие в состав его высших органов, прошли через механизм иерархической карьеры в рамках сложившейся структуры хозяйства, связаны с теми или иными его отраслями подготовкой, опытом работы.

Трансформация политики по отношению к сельскому хозяйству в СССР после 1953 г. стимулируется и тем, что сам этот сектор уже в значительной мере перестроен в соответствии с господствующими

¹ Паестка Ю. Первая фаза экономического развития Польши: Очерки по теории социалистического воспроизводства и цен. С. 309, 312, 315–316.

² Миграция населения из деревни в город, связанная с изменением места жительства, составляла в 1951 г. 161 тыс. человек, в 1953 г. — 108 тыс. человек, в 1955 г. — 55 тыс. человек. См.: Райкевич А. Указ. соч. С. 144–158.

ми в экономико-политическом сознании представлениями о его эффективной организации, а часть высшего политического руководства по опыту работы тесно с ним связана.

Изменяются и основы социального консенсуса, обеспечивающего устойчивость сложившейся системы политических институтов. Если в период индустриализации политическая структура опиралась в первую очередь на наиболее мобильные группы, способные адаптироваться к быстро изменяющимся экономическим условиям, открывавшим широкие возможности социального продвижения, то в последующие годы все большую роль играет опора на консервативные группы, ориентированные на сохранение сложившихся социально-экономических условий. Соответственно в идеологии акцент постепенно переносится со стереотипов вражеского окружения, светлого будущего и мудрого руководства, знающего к нему дорогу, на стабильность и предоставленные социальные гарантии. Только на этом этапе получают распространение представления о «собесовском» социализме, в котором слабые стимулы к труду являются следствием избытка социальных гарантий, не имеющие ничего общего с реалиями периода индустриализации.

Теперь предложение забыть о развитии традиционной части структуры хозяйства, чтобы использовать ее как источник ресурсов для форсированного формирования современного сектора экономики, кажется столь же нереалистичным, сколь естественным представлялось воплощение аналогичных идей несколько десятилетий назад.

Структура хозяйства интернализирована иерархией, любое сокращение ресурсов, выделяемых той или иной отрасли, задевает интересы соответствующей части аппарата управления. В хозяйственном развитии нарастает действие инерционных факторов, возможности центра проводить сознательную экономическую политику резко ограничиваются.

3.3. ВЕДОМСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Слабость внутренних стимулов к повышению эффективности производства в низовых звеньях, необходимость директивной регламентации системы хозяйственных взаимосвязей приводят к хронической перегрузке высших органов иерархии. Они вынуждены

заниматься регулированием постоянно возникающих конфликтов, устранением текущих диспропорций.

Выделяется ряд сфер деятельности, развитие которых находится под их особым контролем. Их приоритетность проявляется в максимально возможном снятии ресурсных ограничений за счет других звеньев народного хозяйства. В прочих отраслях сам факт принятия высшими органами управления того или иного инвестиционного решения не оказывает практически никакого влияния на экономическое развитие. Важнейший фактор, определяющий, будет ли оно реализовано, — возможность затратить ресурсы, не прибегая к постоянной помощи высших уровней иерархии.

Чтобы получить права на производственные ресурсы, предприятие обращается к вышестоящим, обладающим властью органам. Однако в отличие от рыночной экономики, где владелец денег может вступать в сделку с любым хозяйственным звеном, апеллируя к его материальной заинтересованности, власть — ограниченно-конвертируема. Властные акты эффективны, когда они подкреплены жесткими санкциями. Реальная возможность министерства применить санкции к подчиненному ему предприятию и предприятию другой отрасли принципиально различна¹. Поэтому наладить обмен деятельностью в рамках частной иерархии, где все входящие в нее хозяйственные звенья непосредственно подчинены общему начальнику, значительно легче — регулирование возникающих между ними противоречий не требует участия перегруженных высших уровней управления.

Предприятию необходим постоянный доступ к комплементарному набору производственных ресурсов. Само по себе наличие денег его не обеспечивает. Предприятия, министерства стремятся минимизировать свою зависимость от ресурсов, не находящихся под их контролем. Большая эффективность организации хозяйственных связей в частных иерархиях способствует формированию развитого «натурального хозяйства» (создание собственных вспо-

¹ «Решение появляющихся проблем обычно требует обращения к тому вышележащему уровню иерархии, который вправе решать все проблемы возникающих конфликтов. Отсюда перегрузка центра детальными вопросами, задержки с их решением, недостаточная „пропускная способность“ и стремление увеличить численность управленческого персонала». См.: Ясин Е. Административная система или экономический механизм // Экономика и мат. методы. 1988. Т. 24. Вып. 2. С. 214.

могательных, заготовительных производств, строительной базы машиностроения, транспорта, ограничение кооперации, особенно межминистерской, и т. д.). На решение аналогичной задачи направлено и наращивание предприятиями производственных запасов. Часть из них служит средством обмена.

Сосредоточение контроля над набором ресурсов, позволяющего относительно бесперебойно осуществлять производство, — основа «ведомственности» — устойчивых взаимосвязей в рамках части иерархии, отстаивающей собственные интересы и в первую очередь стабильность условий своей деятельности.

Формирование ведомственных систем (относительное обособление интересов частной иерархии, формирование набора производственных мощностей, запасов, неформальных связей) является важнейшим стабилизирующим фактором в иерархической экономике (повышение устойчивости хозяйственных связей, противодействие нереалистичным распоряжениям высших уровней управления). Но вместе с тем усиливается и инерционность экономики, ограничиваются возможности перераспределения ресурсов.

Конечно, речь не идет об отсутствии структурных сдвигов в иерархически организованной экономике как таковых. Они происходят под влиянием новых научно-технических возможностей, изменения приоритетов, ресурсных ограничений и т. д.¹ Однако отрасли, сформировавшиеся к моменту исчерпания ресурсов традиционного сектора и интернализации хозяйственной структуры иерархией, как правило, продолжают расти независимо от эффективности соответствующих производств, дефицита соответствующей продукции. Недостаток мобильных ресурсов, которыми может маневрировать экономический центр, затрудняет формирование новых отраслей, вызванных к жизни следующим этапом научно-технического прогресса.

Попытки увеличить объем мобильных ресурсов за счет ускорения роста объема производства, ужесточение контроля за этим показателем приводят к обратному эффекту. В каждый данный момент максимальные темпы достигаются при использовании ресурсов по тем же направлениям и в тех же организациях. Структурная перестройка неизбежно временно сокращает объем про-

¹ См.: Яременко Ю. Структурные изменения в социалистической экономике. М., 1981.

изводства. Административное давление, призванное ускорить экономический рост, при ориентации на текущие результаты заставляет обеспечивать всем организациям условия для продолжения всех видов деятельности, включая наименее эффективные¹.

Наглядный пример стабильности сложившихся в ходе индустриализации отраслей — развитие венгерской экономики в конце 50-х — начале 60-х гг. Здесь несоответствие структуры народного хозяйства, сформировавшейся в ходе форсированной индустриализации начала 50-х гг., объективным возможностям и потребностям проявилось наиболее ярко. Было создано крупное металлургическое производство, не имеющее собственной топливно-сырьевой базы. В 1957 г. доля металлургии в объеме промышленного производства была почти в 2 раза выше «нормальной» для достигнутого Венгрией уровня индустриального развития². Резко возросла занятость в добывающих отраслях, которые вели хозяйственную деятельность в крайне неблагоприятных условиях. Производительность труда в металлургии и добывающих отраслях была низкой. Одновременно слабо использовались сравнительные преимущества Венгрии в области сельскохозяйственного производства, пищевой промышленности.

Начиная с 1958 г. перестройка сложившейся структуры хозяйства постоянно присутствует в качестве одной из целей экономической политики. В частности, и в трехлетнем плане на 1958–1960 гг., и в пятилетнем плане на 1961–1965 гг. ставилась задача увеличить долю производств с низкой материалоемкостью, требующих квалифицированного труда. Реальные результаты были весьма скромными. Доля капиталовложений в добывающие отрасли и металлургию с 1958 по 1964 г. осталась практически неизменной (соответственно 29,9 и 29,8 %). Перераспределение ресурсов в пользу отраслей, которые должны были расти опережающими темпами, осуществлялось медленно. Доля точного машиностроения в численности занятых в промышленности возросла с 2,4 до 2,8 %, электротехники — с 6,2 до 7,4 %. За те же годы основные фонды в металлургии увеличивались быстрее, чем в такой приоритетной отрасли, как точное ма-

¹ Tarafas I. The possibility and conditions of anti-inflationary economic policy in Hungary // Acta Oecon. 1985. Vol. 34. N 3/4. P. 287–297.

² Roman Z. Pattern of the Hungarian industry // Acta Oecon. 1969. Vol. 4. N 2. P. 189.

шиностроение (соответственно 32 и 30,6 %). Если в ускорении развития химии удалось добиться результатов, то в машиностроении успехи были незначительны. После повышения доли машиностроения в структуре капиталовложений в 1958–1960 гг., в 1960–1963 гг. она снижалась. В отраслевом развитии явно прослеживались «уравнительные» тенденции. Накануне реформы 1968 г. венгерские исследователи связывали их с закономерностями функционирования традиционного хозяйственного механизма¹.

Существенный фактор, обуславливающий низкую эффективность централизованного контроля экономики, — хроническая перенапряженность балансов капитальных вложений, бурный рост фронта строительства, опережающий реальные инвестиционные возможности.

Негативное влияние разбухания фронта строительства на темпы научно-технического прогресса, ресурсоемкость инвестиций, усиление инфляционных процессов в народном хозяйстве, наконец, просто на темпы экономического роста настолько очевидно, что на факторах, не позволяющих центру добиться в этой сфере серьезных позитивных сдвигов, надо остановиться подробнее.

В сформировавшейся социально-политической структуре частные иерархии, отвечающие за развитие соответствующей отрасли или региона, в наибольшей мере способны обеспечить политическую поддержку своих интересов. Именно их представители составляют большую часть высших коллективных органов власти и управления. Они имеют свою печать, широкие возможности мобилизации общественной поддержки (заслуженные люди, работающие в отрасли или связанные с нею, члены выборных партийных и советских органов, представляющие там интересы частной иерархии). Иные, непроизводственные интересы (финансовые, экологические, интересы различных групп потребителей и т. д.) оказывают гораздо меньшее влияние на процессы принятия экономико-политических решений².

¹ Varga G. On the structural development of national economy // Acta Oecon. 1966. Vol. 1. N 1. P. 39–54.

² Эта ситуация характерна отнюдь не только для Советского Союза. Например, Ю. Паестка пишет: «Огромное значение для Польши имело специфическое развитие институтов, в рамках которого отраслевые министерства, прямо защищавшие специфические интересы, усиливались, в то время как институты, призванные защищать общественные

По многим направлениям интересы ведомств и региональных органов противоречат друг другу (роль местных органов в контроле над деятельностью предприятий центрального подчинения, доля перераспределяемых ими ресурсов и т. д.). Там же, где они совпадают, противостоять их совместному давлению очень трудно. Подобная ситуация складывается в вопросе о реализации крупных инвестиционных проектов.

Для региональных органов — это даровой поток ресурсов, значительную часть которого можно направить на местные нужды (строительные материалы, техника, горючее и т. д.). Регионы выступают в качестве конкурентов в торге за эти средства. Результат торга — выбор конкретного места реализации нужного ведомству проекта в основном определяется тем, какую поддержку местное руководство может оказать в проведении необходимого решения. Таким образом, применительно к конкретному проекту, предусматривающему выделение даровых для частной иерархии общенародных ресурсов, мощному лобби, выступающему за его реализацию, как правило, не противостоит какая-либо коалиция сил, жизненно заинтересованная в том, чтобы его остановить¹.

Дж. Стиглер, анализирувавший экономическую деятельность государства в США, пришел к выводу, что осуществляемое регулирование, как правило, активно поддерживается отраслью, которую оно затрагивает, разрабатывается и проводится в ее интересах. «Если народный представитель откажет 10 крупным отраслям в их специальных субсидиях или в использовании государственной власти в их интересах, они позаботятся о выборе более сговорчивого преемника: слишком значимы ставки»².

Хроническая гипертрофия фронта строительства является экономическим отражением влияния сходных факторов в иной социально-политической ситуации.

интересы, ослаблялись» (*Pajestka J. Observation on the future of the economic reform in Poland // Oecon. Pol. 1986. N 2. P. 168*).

¹ «Направления перераспределения ресурсов определяются невидимой конкуренцией... Хотя все враги друг другу, но битва разворачивается так, как будто других не существует» (*Petschnig M. Causes of difficulties in changing the normal state of the Hungarian economy // Acta Oecon. 1985. Vol. 35. N 3/4. P. 235–250*).

² *Stigler G. The theory of economic regulation: The essence of Stigler. Stanford (Cal.), 1986. P. 253.*

Если совокупность ресурсов, необходимых для реализации инвестиционных программ, санкционированных решениями высших уровней иерархии, существенно превышает реальные возможности экономики, а находящиеся под контролем центра мобильные ресурсы ограничены, определяющее влияние на реальную структуру капиталовложений оказывает способность ведомства израсходовать формально выделенные в его распоряжение средства. Наиболее серьезная проблема, которую необходимо для этого решить, — обеспечение доступа к комплементарному набору ресурсов для осуществления соответствующей инвестиционной деятельности. В благоприятном положении с этой точки зрения оказываются хозяйственные звенья, развитие которых может осуществляться на основе относительно простых, хорошо отработанных технологий, не предполагающих организации сложной межотраслевой кооперации, в первую очередь технологий, связанных с осуществлением земляных и бетонных работ. Выраженной в любой форме санкции высших органов иерархии вполне достаточно для того, чтобы широко развернуть работы по подобным проектам. Другой путь обеспечения инвестиций ресурсами — комплектные поставки оборудования по импорту, в первую очередь из развитых капиталистических стран.

Так как формальные права на ведение инвестиционной деятельности распределяются от достигнутого уровня, удача в использовании выделенных ресурсов усиливает позицию отрасли в торге на следующий период.

Наглядный пример серьезного влияния простоты инвестиционных технологий на распределение капиталовложений — история форсированного развития орошения в последние десятилетия. Неэффективность использования средств в этой отрасли общеизвестна¹. Остротой дефицита никак нельзя объяснить осуществление значительной части водохозяйственных проектов. Тем не менее на фоне хронического отставания отраслей, перерабатывающих продукцию агропромышленного комплекса, низкого уровня использования ассигнований, выделяемых на развитие пищевой, мясомолочной промышленности, шел процесс форсированного раз-

¹ См.: *Ласкорин Б., Тихонов В. Новые подходы к решению водных проблем // Коммунист. 1988. № 4. С. 90–100.*

вития водохозяйственного строительства. Капитальные вложения на эти цели возросли с 13 млрд руб. в 1966–1970 гг. до 29,5 млрд руб. в 1981–1985 гг. Из всех стран, осуществлявших к 1970 г. орошение в значительных масштабах (на площади свыше 1 млн га), темпы роста орошаемых площадей в СССР в 1970–1986 гг. были самыми высокими.

Если создана мощная производственно-хозяйственная система, способная истратить миллиарды рублей, ее аппарат, естественно, заботится о том, чтобы эти миллиарды были выделены. Уже то, что ведомство успешно осваивает ресурсы, выполняет планы капиталовложений, повышает престиж его руководителей, приобретающих репутацию людей энергичных, инициативных, «настоящих хозяев».

Первостепенная проблема в обеспечении начала реализации нужного ведомству проекта — добиться включения его в постановление правительства или в совместное партийно-правительственное постановление наряду с прочими стройками, многие из которых потом даже не будут начаты. Эффективность подобного постановления как ценной бумаги, предоставляющей права на ресурсы, варьирует от 0 (объект не входит в сферу интересов ни одной из ведомственных систем, контролирующих ресурсы, и не настолько значим, чтобы привлекать постоянное внимание высших органов управления) до 100% (ведомство заинтересовано в объекте; он позволяет занять высвобождающиеся ресурсы наиболее выгодным образом с точки зрения максимизации показателей объема производства, необходимый набор комплементарных ресурсов находится в распоряжении ведомства или легкодоступен).

Особенно удобны масштабные решения, определяющие долгосрочные перспективы развития отрасли или народнохозяйственного комплекса. В них можно заложить общие перспективные ориентиры ведомственной экспансии, опираясь на которые затем отстаивать свои позиции в торге за ресурсы, включить максимально широкий перечень объектов, которые представляют интерес для частной иерархии, не утруждая себя подробным доказательством их эффективности. Когда дело дойдет до этого, можно будет опираться на принятые высшими органами решения.

Обосновывая целесообразность проекта, ведомство наряду с тем фактом, что строительство уже предусмотрено предшествующими

ми решениями высших органов управления или необходимо для их выполнения, обычно подчеркивает:

1. Дефицит соответствующего вида ресурсов. Как правило, это соответствует действительности, так как подавляющая часть производственных ресурсов дефицитна, по крайней мере, относительно предъявляемого на них платежеспособного спроса. Но если сейчас реального дефицита нет — не беда, доказывают, что в долгосрочной перспективе он неизбежно появится, если немедленно не принять решительных мер. При сложившихся масштабах отклонений реальных тенденций от плановых, произвольности гипотез роста потребностей и эффективности использования средств, закладываемых в долгосрочные отраслевые прогнозы, они позволяют доказать предстоящую нехватку чего угодно. Мы не сомневаемся, что, если бы такая задача возникла, ведомственные специалисты без труда обосновали бы грядущий дефицит песка в Каракумах.
2. Отставание в соответствующей отрасли от произвольно избранного аналога (капиталовложения в другие быстро растущие отрасли¹, уровень развития соответствующего вида деятельности в других странах, ранее принятые решения) и неисчислимы бедствия, которые обрушатся на страну, если немедленно не выделить дополнительные ресурсы для исправления положения.
3. Огромная экономическая эффективность проекта. Для ее доказательства также используется стандартный набор приемов: завышение ожидаемых результатов (например, рекордная урожайность, полученная на опытно-экспериментальных участках, берется за основу расчета прироста урожая по всему массиву земель, намеченных к орошению), отказ от учета сопутствующих затрат и потерь (например, капиталовложения в мелиорацию сопоставляются с урожаем на мелиорируемых землях, а не с его приростом), выбор абсолютно произвольных альтернатив, с которыми сопоставляется предлагаемое решение (при обосновании проекта переброски рек

¹ Например, необходимость резкого увеличения капиталовложений в гидроэнергетику обосновывалась отставанием темпов их роста от общих капиталовложений в топливно-энергетический комплекс. Быстрый рост последних, как известно, был связан в первую очередь с форсированным удорожанием добычи нефти. Подобным образом нетрудно доказать необходимость бросить все народнохозяйственные ресурсы в отрасли топливно-энергетического комплекса, чтобы ни одна из них не отстала от других.

затраты на него, в частности, сопоставлялись с затратами на осушение Западной Сибири), и т. д. Эти расчеты, как правило, не подтверждаются практикой, что, впрочем, не оказывает никакого влияния на обоснование аналогичных проектов в последующие годы.

4. Наличие реальных возможностей начать работы. Наиболее серьезным является четвертый аргумент. Если ведомство заинтересовано в проекте и возможность начать работы реальна, никакие изменения, перечеркивающие аргументацию по трем первым пунктам, не имеют принципиального значения, они лишь заставляют перестроить систему доказательств, приводимых в обоснование необходимости реализации проекта. Проиллюстрируем этот тезис на примере.

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 марта 1977 г. было намечено довести добычу угля в Экибастузе к 1990 г. до 170 млн т и построить 4 теплоэлектростанции мощностью по 4 млн кВт каждая в районе г. Экибастуз. Предполагалось 42 млрд кВт.ч передавать в центральные районы по линии постоянного тока мощностью 6 млн кВт. В планах 12-й пятилетки уже предусматривалось ввести лишь 8 млн кВт мощностей в этом районе. Параллельно выявились ночные излишки мощностей в Европе и дефицит энергии в районе Урала. Стало ясно, что никакого избытка энергии в Экибастузе, для передачи которой в центр предусматривалось строительство линии постоянного тока стоимостью 900 млн руб., в ближайшие десятилетия просто не будет. Наоборот, существует крупный поток энергии в обратном направлении. В этой ситуации Госэкспертиза Госстроя СССР высказалась за приостановку строительства. Немедленно возникло новое, принципиально иное обоснование необходимости сооружения той же линии. Теперь она предназначается для широкомасштабного суточного перераспределения электроэнергии между востоком и западом, которое увеличит наши и без того рекордные потери в сетях электрического тока. Вопрос, почему для этого целесообразно использовать именно ЛЭП постоянного тока, как раз и ориентированную на передачу электроэнергии в одном направлении, остался без ответа, но строительство продолжается. Не имеет принципиального значения и взаимная противоречивость обоснования выгодных ведомству проектов. В частности, для доказательства экономической эффективности крупномасштабного суточного перераспределения электроэнергии указыва-

ют на то, что созданные в Сибири пиковые мощности простаивают, не используются. Надо, не жалея средств, дать возможность хоть как-то их использовать для покрытия дефицита маневренных мощностей в Европейской части СССР. И одновременно строительство новой пиковой ГЭС на Катунь обосновывается без учета того, что электроэнергию предстоит передавать в Европу¹.

Гораздо более серьезная задача, чем доказательство народнохозяйственной целесообразности соответствующего проекта, — обеспечение поддержки или по крайней мере нейтрализация противодействия прочих отраслей и регионов, интересы которых он затрагивает. Для этого используется перераспределение части ресурсов в их пользу (передача части проектных, строительных работ, в которых заинтересована смежная отрасль, расходование ресурсов на территории смежных регионов² и т. д.), механизм оказания взаимных услуг (другие отрасли также нуждаются в содействии их проектам).

Очень важно обеспечить максимально возможную закрытость готовящегося решения. Лучше всего, если руководство общенациональных органов, отвечающих за сбалансированность экономики (Госплана, Минфина), узнает о нем либо как о свершившемся факте, либо как о вопросе, предпринятом уже полученной политической поддержкой.

После того как соответствующий проект удастся включить в партийно-правительственное постановление, вопрос о его эффективности снимается: решение принято, его надо выполнять. Теперь ведомство, добившееся одобрения необходимой ему стройки, может снять с себя ответственность за ее целесообразность — оно лишь дисциплинированно выполняет то, что предписано свыше. Даже обсуждение обоснованности подобного проекта в печати в рамках сложившейся политической традиции было в большинстве случаев невозможным: принадлежащие партийным комитетам средства массовой информации не имеют права обсуждать принятые ими решения.

В условиях гласности обеспечить закрытость информации о готовящемся решении, избежать его обсуждения значительно слож-

¹ Никулин И. Указ. соч.

² В качестве примера решения подобных задач можно привести спор вокруг поддержки руководством Калмыцкой АССР проекта канала Волга–Чаграй, закончившийся перераспределением части средств в пользу Калмыкии.

нее. Высшие органы управления получают доступ к независимым источникам информации, в том числе о реальных результатах аналогичных проектов, что традиционно являлось величайшей ведомственной тайной. Основное оружие ведомства в этой ситуации — упорство (в отличие от средств массовой информации и общественности частная иерархия не знает усталости в защите своих интересов), демагогия (содержательные аргументы, связанные с фактической эффективностью использования ресурсов в реализованных проектах, как правило, не обсуждаются, дискуссия переводится в заведомо бессодержательную форму рассуждений о необходимости отрасли для народного хозяйства и «кознях» ее врагов) и точное знание законов аппаратной борьбы, возможность выбрать удачный момент и форму, позволяющую переложить ответственность на политическое руководство.

Особый вопрос — формирование приоритетов в политике импорта, факторы, обуславливающие распределение валюты. Во внешне-торговой деятельности — две стороны, и в объяснении происходящих здесь процессов необходимо учитывать не только интересы наших ведомств, но и цели, которые ставят перед собой капиталистические корпорации.

Наиболее сложные проблемы, стоящие на пути экспансии крупных капиталистических корпораций, связаны с ограниченностью спроса на производимую ими продукцию. Поэтому существенным фактором, определяющим динамику структуры производства в капиталистической экономике, является возможность манипулировать спросом, влиять на его формирование, используя в этих целях рекламу и политическое лоббирование.

С этой точки зрения специфика отраслей военно-промышленного комплекса связана лишь с масштабом переплетения государственных и корпоративных иерархических структур и формами обеспечения стабильных условий деятельности фирм¹.

Корпорации стремятся влиять на спрос, предьявляемый отнюдь не только собственным государством. Цели западных корпораций и социалистических ведомственных структур прекрасно дополняют друг друга. Первым необходимо прибыльно реализовать продукцию, для вторых соображения, связанные с ценой закупаемой

¹ См.: Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969. С. 268–282, 365–373.

продукции, ее реальной экономической эффективностью, играют второстепенную роль, важно доказать необходимость контракта, получить под него валютные ресурсы. В результате включается двусторонняя система политической поддержки контрактов.

Конечно, существенную роль в заключении конкретных контрактов играют субъективные факторы, наличие неформальных рычагов политического влияния. В начале 80-х гг. Мингазпром обособывал закупку во Франции системы управления газопроводом Уренгой–Поморы–Ужгород. Контракт, по которому наша страна получила за 100 млн инв. руб. неработающую систему, был заключен с фирмой, практически не имеющей опыта в автоматизации мощных газотранспортных систем¹. Выбор фирмы легче понять, если учесть политический вес компании во Франции в этот период.

Но все же определяющее значение имеют объективные интересы. Привлекательность советского рынка для капиталистических корпораций в числе прочих факторов определяется относительно низкими стандартами эффективности, господствующими в экономике, и гарантированной платежеспособностью. Но интерес к проникновению на него, конечно, различается в зависимости от общей конъюнктуры соответствующего рынка. Естественно предположить, что эта заинтересованность существенно усиливается, когда капиталистические корпорации сталкиваются с серьезными трудностями в реализации собственной продукции.

Приведем несколько примеров, подтверждающих эту гипотезу.

Известны сложности со сбытом зерна на мировом рынке. Наша страна прочно удерживает 1–2-е места в мире по производству пшеницы, которая повсеместно используется как продовольственное зерно, а в качестве корма для скота малоэффективна. В США промышленные и рыночные потери пшеницы и ее использование на корм скоту, вместе взятые, в 1980 г. составляли 1 млн т (5% внутреннего потребления). Совокупное потребление хлебных продуктов в СССР составляет 36–37 млн т², т. е. даже если бы все оно обеспечивалось только за счет пшеницы, большую ее часть все равно приходилось бы использовать на корм скоту. Проблема дефицита натурального белка в кормах давно признана важнейшей про-

¹ См.: Гайдар Е., Ярошенко В. Нулевой цикл // Коммунист. 1988. № 8. С. 80–81.

² Хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку.

блемой советского животноводства. Усилия, направленные на обеспечение роста производства богатых белком кормовых культур, не принесли заметных результатов (производство сои, например, колебалось в 1970–1986 гг. в пределах 0,5–0,8 млн т). Тем не менее СССР является крупнейшим в мире импортером пшеницы, она доминирует в зерновом импорте.

Трудности, с которыми сталкивается черная металлургия развитых капиталистических стран в условиях структурной перестройки экономики, быстрого роста выпуска пластмасс, с 70-х гг. стали хроническими. Действующие в этом секторе корпорации находятся в сложном финансовом положении. Производство проката в США и Великобритании сокращается начиная с середины 70-х гг., а в ФРГ, Франции, Японии — с конца 70-х. Импорт проката развитых капиталистических стран в СССР возрос с 0,5 млн т в 1970 г. до 4,1 млн т в 1980-м и 5 млн т в 1985-м.

С аналогичными трудностями сталкиваются фирмы, выпускающие стальные трубы. С 1980 по 1986 г. их производство сокращается в США с 8,3 млн до 2,5 млн т, во Франции — с 2 млн до 1,5 млн, в Японии — с 12,3 млн до 10,5 млн т. Из крупных капиталистических стран-производителей лишь ФРГ удается сохранить достигнутый объем производства (4,7 млн т в 1980–1986 гг.). Импорт труб из развитых капиталистических стран в СССР быстро растет, в том числе за счет кредитов, полученных под сделку «газ–трубы»: в 1970 г. — 0,5 млн т, в 1980-м — 2,5 млн, в 1986-м — 4,9 млн т.

В капиталистических странах в 70-х гг. в широких масштабах развернулось производство и применение искусственных белковых кормовых добавок для скота. Затем экологически вредный характер производства и серьезные сомнения в безопасности для здоровья продуктов животноводства, производимых с их применением, вынудили страны Общего рынка ввести жесткие ограничения на их выпуск и использование. Интересы корпораций — производителей оборудования оказались под угрозой. В то же время в СССР начинается реализация масштабной программы создания заводов по производству искусственных кормовых добавок. Протесты, связанные с тяжелым воздействием этих производств на окружающую среду, в частности с загрязнением Ладоги, вынудили временно закрыть один из подобных заводов (в г. Кириши). Тем не менее поиски новых мест их размещения продолжались.

Мощная двусторонняя поддержка масштабных проектов, предусматривающих осуществление советскими ведомствами крупных объемов земляных, бетонных, трубоукладочных работ, а со стороны капиталистических корпораций поставки низкокачественной, неконкурентоспособной на мировом рынке техники, за которую приходится расплачиваться природными ресурсами страны, почти обрекает их на успех.

Подобное сочетание интересов сторон явно прослеживается в истории создания Астраханского газоконденсатного комплекса. На 1 марта 1988 г. на газоперерабатывающем заводе, строительство которого должно было дать огромный экономический эффект, простаивало 20 установок, ни одна технологическая установка не была выведена на установленные параметры. На многих из них отключены системы автоматической блокировки и сигнализации, отсутствуют датчики показателей давления, температуры и т. д. Управляющее электронное оборудование, поставленное французской фирмой «Текнип», не функционирует. Убытки от эксплуатации промысла и завода в 1987 г. превысили 30 млн руб. В атмосферу выброшены сотни тысяч тонн высокотоксичного сернистого ангидрида, несколько человек погибли. Тем не менее рядом намечаются работы по реализации еще более крупного международного проекта по созданию газохимического комплекса на базе Тенгизского нефтяного месторождения. Чтобы построить этот комплекс, нужно защитить его от каспийской нагонной волны дамбой, которая обойдется в сотни миллионов рублей. Чтобы обеспечить комплекс и новый город пресной водой, нужен крупный канал, идущий от Волги. Предусматриваются масштабные поставки оборудования из развитых капиталистических стран. В этой ситуации провал только что осуществленного аналогичного проекта, конечно, недостаточен, чтобы остановить строительство. Хотя на конец 1988 г. технико-экономическое обоснование так и не было представлено на экспертизу, и так ясно — для ведомств стройка выгодна.

Лишь в двух крупных отраслях промышленности, находившихся к началу 50-х гг. в СССР в зачаточном состоянии, в последующем периоде были обеспечены темпы роста производства, существенно превышающие среднемировые показатели. Это производство минеральных удобрений и газовая промышленность. В развитии и той, и другой отрасли широкое использование простейших техно-

логий (земляные, трубоукладочные работы, перемещение породы) сочеталось с масштабными закупками продукции, в реализации которой на западном рынке фирмы-производители сталкивались с серьезными трудностями, а также устаревшего, неэкономичного, экологически вредного оборудования.

Влияние интересов частных производственных иерархий на процесс принятия экономико-политических решений проявилось и в следующем. Резкий и неожиданный рост объема мобильных ресурсов (которыми мог распоряжаться экономический центр), последовавший за восьмикратным повышением цен на нефть в 70-х гг. (доходы СССР от реализации нефти и нефтепродуктов за 1974–1984 гг. составили 176 млрд инв. руб.), практически не был использован для эффективной структурной перестройки, формирования новых отраслей, определяющих темпы научно-технического прогресса, свертывания устаревших производств, демпфирования соответствующих негативных социальных последствий. Экспансия всех отраслей, способных к росту, продолжалась.

Таким образом, характерными чертами развития иерархически организованной экономики после исчерпания возможностей мобилизации ресурсов традиционного сектора становятся:

- продолжающийся рост сформировавшихся к моменту интернализации экономической структуры отраслей, слабо зависящий от эффективности производства и дефицита соответствующей продукции;
- серьезные трудности на пути формирования новых отраслей, вызванных к жизни следующим этапом научно-технического прогресса;
- прямая зависимость темпов экспансии отрасли от простоты связей по материально-техническому обеспечению развития и функционирования сложившейся отраслевой системы;
- обратная связь динамики спроса мирового рынка на производственные ресурсы, выпускаемые в капиталистических странах и необходимые для обеспечения развития отрасли, с масштабом их закупок.

Развивающиеся автономно отрасли создают спрос на производимые друг другом ресурсы, поддерживают их хронический дефицит. Человеку с его потребностями здесь отведено весьма скромное ме-

Таблица 3.5. Из электробалансов народного хозяйства — потребление электроэнергии в 1986 г., млрд кВт.ч)¹

Страна	Промышленность	Освещение и бытовые нужды населения	Потери в сетях общего пользования	Потери в сетях общего пользования, % к расходу на освещение и бытовые нужды
Болгария	24,6	8,7	4,0	46
Венгрия	18,7	7,5	3,8	51
ГДР	69,5	16,2	7,9	49
Польша	77,4	15,6	13,8	88
Румыния	55,9	4,8	3,9	81
Чехословакия ²	53,7	11,0	5,6	51
США ³	830,0	751,0	189,0	25
Великобритания	117,0	88,2	22,6	26
Франция	146,0	85,8	23,3	27
ФРГ	208,0	93,8	16,0	17
Италия	111,0	44,5	17,5	39
Япония	404,0	143,0	29,5	20

¹ По данным электробалансов народного хозяйства

² 1983 г.

³ 1985 г.

сто. Это наглядно проявляется в электробалансах народного хозяйства, высвечивающих самодостаточность сформировавшейся производственной структуры (табл. 3.5).

Япония с характерной для нее высокой нормой накопления расходуется на освещение и бытовые нужды населения примерно такой же процент электроэнергии, как и Венгрия, норма накопления в которой очень низка. СССР, опередивший США по объему потребления электроэнергии в промышленности, тратит ее на нужды населения в 7,5 раза меньше. Ни в одной развитой капиталистической стране, данные по которой приведены в таблице, потери в сетях общего пользования не превышают 40% их потребления на нужды населения. В Японии, ФРГ, США, Великобритании, Франции они со-

ставляют менее 25%. Ни в одной социалистической стране эти потери не опускаются ниже 45% от потребления на освещение и бытовые нужды, а в СССР существенно их превышают.

Однако в рамках сложившейся структуры экономики дефицит электроэнергии в СССР, безусловно, является одной из наиболее серьезных проблем. Острый недостаток резервных мощностей заставляет ограничивать ремонт оборудования, вывод устаревших фондов. Экономика работает на себя с большим перенапряжением, она перегружена, постоянно требуются героические усилия, чтобы хоть как-то свести концы с концами.

Воспроизводство той же структуры заложено во фронте ведущего строительства. Полная сметная стоимость производственного строительства, проводимого в 1987 г. всего несколькими ведомствами, отвечающими за развитие отраслей, по которым мы занимаем ведущие позиции в мире (Мингазпром, Миннефтепром, Минводхоз, Минчермет, Минцветмет, Минудобрений), составляла примерно 330 млрд руб. В отраслях, по которым наша страна отстает, картина иная. Тот же показатель в Минприборе составил 1,9 млрд руб., в Минхиммаше — 4,3 млрд, в Минлегпроме — 5,9 млрд руб.

Понятно, что главная угроза системе управления экономикой страны, не учитывающей потребности человека, связана с потенциальным ростом социальной напряженности. Однако в ней существует набор встроенных стабилизаторов: низкие требования к качеству и интенсивности труда, уровню трудовой дисциплины, относительно развитая система социальных гарантий, тенденция к уравнительности в распределении, стабильность сложившихся форм хозяйственной деятельности. Необходимость менять место работы, переквалифицироваться в соответствии с новыми потребностями хозяйства возникает редко. Вовлечение в оборот богатых природных ресурсов СССР, по существу служивших воспроизводственной основой народного хозяйства большинства стран-членов СЭВ, позволяло обеспечивать постепенное повышение жизненного уровня. Однако с неизбежным истощением наиболее доступных природных ресурсов добиваться этого становилось труднее. В СССР для этих целей все активнее использовалось увеличение реализации спиртных напитков, затем часть возросших доходов от внешней торговли. Но возможности движения по этому пути небеспредельны. Неизбежно нарастает отчуждение социальноактивных

групп населения от основных социально-политических институтов и символов системы.

Параллельно выявляется влияние неэффективности экономики, отставания по важнейшим направлениям научно-технического прогресса на параметры, значимость которых высоко оценивается политическим руководством: уровень обороноспособности, внешнеполитический престиж. Создаются объективные предпосылки формирования социальной коалиции сил, заинтересованных в радикальной экономической реформе, коренной перестройке сложившейся структуры народного хозяйства.

Глава 4. Проблемы обеспечения устойчивости реформы

Мероприятия, направленные на перестройку отдельных элементов сложившейся системы управления, предпринимаются практически постоянно. Наиболее распространенные из них связаны с формированием и ликвидацией органов управления, изменением полномочий и характера взаимодействия существующих, введением и отменой форм отчетности и т. д. Однако накапливающиеся в экономике проблемы, растущая неудовлетворенность эффективностью использования ресурсов, снижением темпов роста уровня жизни или его полной остановкой периодически дают импульс к разработке и осуществлению комплекса взаимосвязанных мероприятий, затрагивающих саму логику функционирования иерархически организованной экономики, формирующихся в ней взаимосвязей, — экономической реформы.

К настоящему времени в социалистических странах накоплен большой опыт реформирования экономики — как позитивный, так и негативный. Оценивая его, важно учесть, что эти преобразования не были изолированными, разрозненными попытками. Политическое руководство, поддерживающее процесс перемен, специалисты, разрабатывавшие соответствующие предложения, опирались на накопленный к этому времени опыт, общие представления о социально-экономическом развитии. В частности, не вызывает сомнения серьезное влияние опыта Югославии, экономическое развитие которой между реформами 1952 и 1965 годов было весьма динамич-

ным, на разработку концепций реформ и в других социалистических странах. Также очевидно и воздействие негативных тенденций в социально-политическом развитии СССР, усиления консерватизма, застойных явлений на судьбу реформ 60-х гг. в странах-членах СЭВ. Даже в Венгрии, где политическая поддержка реформы была сильной, эти факторы несомненно сказались в попятном движении, явно обозначившемся после 1972 г., как раз накануне резкого скачка цен на нефть, ставшего серьезнейшим испытанием введенной в 1968 г. системы управления экономикой.

Экономическая реформа — не лабораторный эксперимент, в рамках которого легко элиминировать влияние факторов, не интересующих исследователя. На ее результатах прямо сказываются сформировавшаяся структура хозяйства, степень ее адекватности современным тенденциям научно-технического прогресса, влияние внешнеэкономических факторов, уровень компетентности кадров. Причем влияние этих параметров может с лихвой перекрыть последствия мероприятий по перестройке системы управления.

Тот факт, что определенный набор мер оказался эффективным или неэффективным в условиях конкретной страны, не дает оснований для однозначных выводов о его приемлемости для другой. Наряду с социально-культурными факторами серьезное влияние на дееспособность соответствующей инновации оказывают масштабы экономики, уровень развития¹.

Тем не менее с учетом оговоренных выше обстоятельств накопленный интернациональный опыт преобразований социалистической экономики позволяет выявить некоторые общие проблемы и закономерности, проявляющиеся в этом процессе, уточнить пределы поля реальных альтернатив, в рамках которого только и может формироваться реалистичная стратегия экономической реформы.

4.1. ФОРМАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

До 1989 г. большинство реформ в иерархической экономике осуществлялось в условиях социально-политической стабильности, когда традиционная система сохраняла дееспособность². Отноше-

¹ Ананьин О., Гайдар Е. Сравнительный метод и его использование в исследовании хозяйственных механизмов // Сб. тр. ВНИИСИ. 1984. № 15. С. 3–26.

² Очевидными исключениями были переход СССР в 1921–1922 гг. к новой экономической

ние высших органов управления к реформам неизбежно противоречиво. С одной стороны, они стремятся найти пути, позволяющие повысить эффективность производства, переломить негативные тенденции в экономическом развитии, с другой — нет никаких гарантий того, что предлагаемые мероприятия не ухудшат и без того сложное положение. К тому же преобразования в системе управления по меньшей мере нарушают сложившиеся стереотипы, требуют перестройки всей ее деятельности, а если они носят серьезный характер, то задевают интересы различных социальных групп, в том числе влиятельных. Основные аргументы, используемые для доказательства их неприемлемости, — угроза утраты централизованного контроля над экономикой¹, негативные социальные последствия, неподготовленность кадров, несвоевременность и т. д.

В этой ситуации аргументация тех, кто выступает за реформу, неизбежно упрощается, всемерно подчеркиваются положительные последствия предлагаемых мер, а вероятное обострение ряда социальных проблем не афишируется. Главная их задача — добиться поддержки идей реформы политическим руководством, общественностью. Эта полемика ведется в различных органах управления, комиссиях и рабочих группах, формируемых политическим руководством для подготовки соответствующих предложений, прорывается на страницы печати.

Существенное влияние на исход этой борьбы оказывают субъективные факторы: общее отношение высшего политического руководства к инновациям, способность экономистов представить убедительную и реалистичную программу преобразований и т. д. Но, как показывает опыт, нередко ее результатом становится выработка комплекса мер, осуществление которых оказывает пренебрежимо малое влияние на функционирование народного хозяйства.

Характерной чертой подобных преобразований является симптоматическая привязка намечаемых мероприятий: они непосредственно ориентированы на устранение наиболее очевидных негативных черт традиционной системы управления.

политике и попытки перестроить систему хозяйствования, предпринимавшиеся после 1982 г. в Польше.

¹ Даже при полной неспособности экономического центра к проведению осмысленной экономической политики миф о жестком централизованном управлении, подкрепляемый каждодневной видимостью — потоком поступающих сверху заданий, а снизу — отчетов об их выполнении, продолжает жить и в обыденном, и в политическом сознании.

В частности, бурный рост объема плановой и отчетной информации, круга параметров, формально контролируемых вышестоящими звеньями иерархии, не задевает существенных интересов предприятий — подавляющая часть этих показателей реально не контролируется, невыполнение плана не связано с действенными санкциями. Но разбухший информационный поток отвлекает силы и время значительной части планово-учетных служб. Лавина дополнительных указаний, информационных запросов дезорганизует работу управленческого аппарата. Поэтому предусматривается сокращение числа доводимых плановых показателей, принимаются меры по сокращению объемов отчетности.

Добиться реального сокращения объема планово-отчетной информации, как правило, не удается. Вышестоящий орган, несущий полноту ответственности за результаты деятельности подведомственной ему производственно-хозяйственной системы, считает себя вправе требовать предоставления всей информации, которая ему может потребоваться, а сохраняющиеся в его руках рычаги власти позволяют добиться удовлетворения этих требований. К тому же для контроля принимаемых высшими органами управления решений постоянно приходится вводить в отчетность новые показатели, хотя бы формально доводить по ним планы и контролировать выполнение. В лучшем случае круг плановых показателей сокращается на короткий срок, затем вновь начинает расти, в худшем это сокращение вообще остается на бумаге¹.

¹ Проведенное Институтом социально-экономических проблем Москвы обследование работы предприятий, переведенных на условия крупномасштабного эксперимента, предусматривавшего резкое сокращение круга директивных показателей (1985 г.), выявило, что показатели, переведенные в разряд расчетных, продолжают контролироваться, предприятия не могут без соответствующей санкции вносить в них коррективы. Наряду с предусмотренными условиями эксперимента показателями до московских предприятий доводились задания по производству товарной продукции (в неизменных и действующих ценах), объем производства нормативной чистой продукции, объем реализации в действующих ценах, объем производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения. В разделе плана по материально-техническому обеспечению утверждались задания по снижению норм расхода материалов, топлива, в разделе плана по труду — задания по удельному весу рабочих-сдельщиков, работающих по технически обоснованным нормам, рабочих-повременщиков, работающих по нормированным заданиям, по снижению трудоемкости, несколько показателей по научной организации труда, ряд показателей по бригадным формам организации труда, задания по сокращению ручного труда, численность административно-управленческого и непромышленного персонала и т. д.

Яркий пример адаптации управленческих инноваций к внутренней логике сложившейся системы хозяйствования — история попыток перестроить систему управления производственно-хозяйственными связями, повысить ответственность предприятий за выполнение обязательств по поставкам, попыток, предпринятых в ходе осуществления крупномасштабного эксперимента, расширения новых условий хозяйствования в СССР в 1984–1986 гг. Остановимся на нем подробнее.

Наиболее острая проблема, с которой сталкиваются хозяйственные руководители всех уровней, — ненадежность связей по материально-техническому снабжению. Хронические срывы договорных обязательств вызывают волну трудностей во взаимосвязанных звеньях народного хозяйства. Постоянно выявляется и рассогласование требований, предъявляемых к объему и структуре производства, с выделенными в рамках иерархического торговыми ресурсами. Поэтому многократно принимались меры, направленные на повышение ответственности предприятий за срыв обязательств по поставкам, перестройку процедуры, призванной обеспечивать увязку планов производства и материально-технического снабжения.

В условиях общего превышения спроса над предложением возможности использования договорных отношений между предприятиями-производителями и потребителями продукции без непосредственного участия вышестоящих иерархических уровней управления ограничены. Постоянно возникают задачи распределения дефицитных ресурсов между потребителями. Осуществление подобного распределения требует сбора информации о потребностях в ресурсах, их увязки с реальными возможностями производства, оценки значимости запросов отдельных потребителей. Объем этой работы непосредственно определяется масштабами экономики, структурой хозяйственных взаимосвязей.

Исходная информация о потребности в ресурсах, поступающая от предприятий, является искаженной¹. Выделение ресурсов в раз-

¹ «Опытный снабженец имеет в своем распоряжении тысячи относительно честных способов получить из государственных фондов материальных ценностей больше, чем реальная потребность в них. Можно завязать нормы расхода, особенно на вновь осваиваемую продукцию, средневзвешенные групповые и опытно-статистические нормы, можно уменьшить ожидаемый на начало планируемого года остаток материалов и комплектующих изделий на складе и в незавершенном производстве и, наоборот,

мерах более низких, чем заявленная потребность, выступает дополнительным стимулом к их завышению. Ориентация интересов предприятий на принятие осторожных планов по объемным показателям, резервирование мощностей не позволяют вышестоящим органам получать адекватную информацию о реальных производственных возможностях. Поэтому до части хозяйственных звеньев неизбежно доводятся перенапряженные, не увязанные с реальным и ресурсным обеспечением планы, срыв которых нарушает нормальную работу предприятий-потребителей.

Отношение предприятий, отраслевых министерств к технологии сбора информации о потребностях и производственных мощностях также является объективно противоречивым. Предприятие, как производитель, стремится как можно раньше получить детальную информацию о потребностях в выпускаемой продукции, вытекающих из утвержденного плана по номенклатуре и заказов фондодержателей. Но одновременно, как потребитель, оно заинтересовано в возможно более позднем определении собственных потребностей в сырье, материалах, комплектующих изделиях, полуфабрикатах. Постоянно возникают проблемы, связанные с расстыковкой в сроках заключения договоров на поставку конкретных видов продукции и необходимых для ее изготовления ресурсов. Широко известны трудности, с которыми приходится сталкиваться предприятиям из-за того, что представление заявок на материальные ресурсы, а также их спецификации приходится оформлять до формирования плана по номенклатуре, портфеля заказов на собственную продукцию. Неизбежное в этой ситуации рассогласование производственной программы и ее материально-технического обеспечения приводит к затяжке сроков составления плана.

Положение в материально-техническом снабжении лишь отражает фундаментальные свойства системы хозяйствования: доминирующую роль иерархических отношений, общее превышение спроса на ресурсы над их предложением в горизонтальных взаимосвязях, ограниченную эффективность безналичных денег как документа, предоставляющего права на ресурсы, доминирую-

увеличить переходящие остатки на конец года...» (Из выступления на заседании клуба директоров ЭКО). См.: Экономика и организация промышленного производства. 1986. № 5. С. 110.

щее положение поставщика и подчиненное — потребителя. Однако в каждом отдельно взятом случае возникающие диспропорции имеют конкретные причины — недостатки в работе органов материально-технического снабжения, плановых органов, неправильное определение потребностей, перебои в работе предприятий-поставщиков и т. д. Поэтому усилия направляются в первую очередь на перестройку технологии планирования производства и распределения продукции, изменение порядка и сроков разработки важнейших плановых документов, ужесточение санкций за срыв обязательств по поставкам.

В Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» предусматривалось, что формирование годовых планов предприятий должно было осуществляться на основе заданий и экономических нормативов пятилетки, а также хозяйственных договоров с потребителями. Для решения этой задачи предполагалось изменить технологию разработки годового плана, расширить реальные возможности учета запросов потребителей в процессе формирования производственной программы¹.

Минимальными предпосылками, необходимыми для того, чтобы развитие хозяйственного механизма в этом направлении стало возможным, являются повышение ответственности предприятий за финансовое состояние и уровень платежеспособности, существенное расширение их прав в ценообразовании. Они обеспечены не были.

Предприятия регулярно пытаются вовлечь в оборот больше ресурсов, чем это позволяют сделать доходы, реально получаемые ими. Эффективный централизованный контроль за спросом предприятий предполагает, что проведение подобной операции без санкции экономического центра, контролируемой им кредитной системы в принципе невозможно либо сопровождается применением жестких санкций.

На практике предприятия имеют значительные возможности расширять платежеспособный спрос. Сверхнормативный рост

¹ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. М., 1985. Т. 15. С. 168–175.

затрат или накопление запасов ведут к утрате собственных оборотных средств, невыполнению платежных обязательств перед контрагентами и банковскими органами, т. е. к принудительному вовлечению в оборот средств, принадлежащих другим хозяйственным звеньям. Формально кредитные органы могут применить действенные санкции к предприятиям, нарушающим платежную дисциплину: перевести их на особый режим кредитования, повысить процент, полностью приостановить кредитование, реализовать залог и т. д. В отдельных случаях подобные меры действительно используются.

Однако свобода действия кредитной системы ограничивается двумя группами факторов. Во-первых, это платежно-расчетные взаимосвязи предприятий. Неплатежеспособность одного предприятия, прекращение его кредитования ведут к обострению финансовых трудностей других предприятий (поставщиков), их распространению на хозяйственные звенья, строго соблюдающие финансовую и платежную дисциплину. Во-вторых, в рамках традиционного хозяйственного механизма жесткие кредитные санкции по отношению к неплатежеспособным предприятиям неизбежно усиливают трудности, с которыми сталкиваются последние при выполнении плана по объему и номенклатуре производства, обязательств по поставкам. Однако именно на обеспечение текущих взаимосвязей предприятий, использование в этих целях прямых адресных заданий ориентирована деятельность центральных, отраслевых и территориальных органов управления.

Вовлечение дополнительных ресурсов, не обеспеченных реальными накоплениями, прямо не затрагивает интересов контрагентов, возникновение цепочки неплатежей легко предотвратить предоставлением кредита. Приостановка же производственной деятельности, срыв поставок прямо ставят под угрозу натурально-вещественные пропорции. Поэтому в подавляющем большинстве случаев санкции банка сводятся к повышению процента за просроченные кредиты, не оказывающему в условиях традиционной системы распределения прибыли практически никакого влияния на интересы и поведение предприятий.

Всерьез и предприятия, и вышестоящие органы волнует одна денежная проблема — бесперебойность оплаты поставляемой продукции. В начале 80-х гг. шел процесс либерализации условий кре-

дитования. Банковские ссуды все шире использовались для внеплановых нужд, широко практиковалось предоставление кредита для завершения расчетов, кредитования просроченной задолженности и т. д.¹ Был введен механизм платежных кредитов, предоставляемых предприятиям-потребителям под повышенный процент независимо от наличия у них просроченной задолженности.

В рамках экономического эксперимента, распространения новых методов хозяйствования предприятиям предоставлялись дополнительные кредитные льготы. Сроки выделения платежного кредита для расчетов с поставщиками увеличились с 90 до 120 дней. Ряду министерств был продлен срок погашения кредитов на восполнение недостатка оборотных средств. Предоставлялись кредиты на обеспечение прироста норматива собственных оборотных средств. На период первого полугодия перевода на новые условия хозяйствования приостанавливались кредитные санкции. Таким образом, был сделан максимум возможного, чтобы снять и те слабые ограничения платежеспособного спроса предприятий, которые существовали ранее.

Результаты не замедлили сказаться. По данным на 1 января 1986 г., неплатежи Госбанку и поставщикам предприятиями министерств, участвовавших в эксперименте, за год возросли на 30%. Отраслевые министерства неоднократно обращались в высшие органы управления с целью добиться продления сроков погашения выданных кредитов.

Платежные кредиты (по министерствам, участвовавшим в эксперименте, их объем в 1985 г. увеличился на 13%), предназначенные для обеспечения своевременности расчетов, использовались для приобретения сверхнормативных запасов, которые не могли быть покрыты плановыми кредитами банка. В среднем 20% этих кредитов находилось в обороте у предприятий от 60 до 120 дней.

Доля хозрасчетных ресурсов предприятий и объединений в компенсации недостатка собственных оборотных средств была крайне низкой. По данным обследования группы предприятий, участвовавших в эксперименте, проведенного Научно-исследовательским финансовым институтом, за счет дополнительной прибыли от проведения организационно-технических мероприятий и сокращения

¹ См.: Рогова О., Моисеева Л. Денежный оборот и проблемы управления. М., 1986. С. 31.

отчислений в фонды экономического стимулирования восполнялось лишь соответственно 3 и 4 процента утраченных оборотных средств.

Рост неплатежей, утрата собственных оборотных средств происходили на фоне роста сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей. Так, по предприятиям Минсельхозмаша СССР сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей составили в 1985 г. 11,3% к нормативу, из них непростокредитованные банком — 5,6% (в 1984 г. — 7,2 и 0,6%), по Минстанкопрому СССР — 25,0 и 7,9% (в 1984 г. — 26,4 и 8,0%), по Минэлектротехпрому СССР — 29,2 и 9,9% (в 1984 г. — 25,6 и 8,4%), по Минтяжмашу СССР — 18,2 и 6,5% (в 1984 г. — 19,0 и 6,5%). В ряде случаев сокращение непростокредитованной банком доли запасов произошло вследствие увеличения норматива собственных оборотных средств и кредитных вложений банка в нормируемые ценности.

В ходе эксперимента, как и прежде, проявилась тенденция к снижению доли ресурсов, находящихся в более мобильной форме (готовая продукция), и к одновременному увеличению их доли в менее мобильной форме (производственные запасы), что является одним из показателей обострения дефицита в народном хозяйстве¹.

В рамках действующего хозяйственного механизма роль цен в регулировании хозяйственных взаимосвязей, особенно по продукции производственно-технического назначения, объективно ограничена. Они закономерно выполняют в первую очередь плано-учетные функции, обеспечивают сопоставление различных видов ресурсов и результатов производства. Задачи упрощения плановой и учетной работы обуславливают проведение линии на поддержание долгосрочной стабильности цен. Заинтересованность производителей в завышении цен на выпускаемую продукцию, относительное безразличие предприятий-потребителей к изменению цен на ресурсы требуют строгого контроля за процессом ценообразования со стороны функциональных органов управления, не связанных с отраслевыми интересами.

Однако реально контролировать обоснованность всей совокупности калькуляций на многомиллионную номенклатуру произво-

¹ Отношение производственных запасов к запасам готовой продукции (индекс Корнаи) — важный показатель, позволяющий выделить спросово- и ресурсоограниченные экономические системы.

димой в народном хозяйстве продукции, обеспечить хотя бы минимальную увязку цен с эффективностью выпускаемой продукции крайне сложно. Органы ценообразования вынуждены в значительной мере полагаться на калькуляции и расчеты эффективности, выполненные предприятиями и отраслями-производителями, корректируя их, как правило, в сторону снижения. Поэтому уже при утверждении цены на новую продукцию ее связь с реальными затратами слабая.

Если стабильность цен сохраняется в течение длительного времени, этот фактор усугубляется разнонаправленными изменениями себестоимости производимой продукции. Нередко наиболее рентабельной оказывается давно освоенная продукция, резервы снижения себестоимости которой исчерпаны. Для того чтобы компенсировать влияние этого фактора, обеспечить заинтересованность предприятий в освоении новой техники, вводятся надбавки к ценам за эффективность и качество. Использование этого инструмента создает дополнительные каналы проявления доминирующего положения поставщика в росте цен.

Расчеты экономического эффекта, являющиеся основой применения надбавок, условны, слабо учитывают возможности использования технических параметров изделия у реальных потребителей. Госкомцен СССР предпринимает попытки ограничить рост цен за счет завышения расчетного эффекта. Однако возможности данного органа оценить его реальную величину ограничены.

Неоднократно принимались решения, направленные на то, чтобы дополнить систему надбавок к ценам на эффективную продукцию скидками с оптовых цен на устаревшие, не отвечающие современным требованиям изделия. Хотя формы сочетания надбавок и скидок лишь в ограниченной мере влияют на тесноту связи рентабельности производимой продукции с ее эффективностью, они могут оказать значительное влияние на выгодность давно освоенной или вновь осваиваемой продукции, динамику оптовых цен и соответственно формы проявления превышения спроса над предложением. Но попытки широкого применения системы скидок встречают активное сопротивление как производителей, так и потребителей, стремящихся добиться поставок хотя бы устаревшей продукции. По данным Научно-исследовательского финансового института, в 1985 г. доля скидок в балансовой прибыли по машино-

строительным министерствам, участвовавшим в эксперименте, составляла менее 1 %, а по Минсельхозмашу, низкое качество продукции которого стало притчей во языцех, — равнялась нулю.

Перегрузка органов ценообразования, связанная с утверждением цен по многомиллионной номенклатуре видов продукции, ведет к задержке освоения ее новых видов вследствие процедурных сложностей. Для ускорения этого процесса приходится делегировать полномочия по утверждению хотя бы временных цен отраслевым министерствам, предприятиям с сохранением за органами ценообразования контрольных функций. Именно осуществление этих мер и было предусмотрено в ходе крупномасштабного экономического эксперимента, распространения его условий в народном хозяйстве.

Предприятиям было предоставлено право самостоятельно согласовывать и утверждать оптовые цены на изделия, изготавливаемые в опытном порядке и по единичным заказам, согласовывать и утверждать доплаты к оптовым ценам и скидки с них за изменение по требованию заказчиков комплектующих изделий и доплаты к оптовым ценам при выполнении работ по улучшению отдельных технико-экономических параметров поставляемой продукции по сравнению с действующими стандартами или техническими условиями и т. д.

В результате время переписки по вопросам согласования и утверждения цен действительно сократилось. Однако предусмотренные изменения коснулись незначительной доли выпуска и в машиностроении означали лишь передачу объединениям части прав, которые ранее были закреплены за министерством.

Если возможности доступа к безналичным деньгам широки, предъявляемый спрос существенно превышает предложение, а административный контроль цен в своих основных принципах сохраняется, ресурсы приходится делить между потребителями. В 1984 г. способ распределения ресурсов был наиболее благоприятен для предприятий, участвовавших в эксперименте, — им был предоставлен приоритетный режим в снабжении материально-техническими ресурсами. В частности, предприятия Минэлектротехпрома СССР в полном объеме получили плановые поставки меди, свинца, медного, алюминиевого и латунного проката. Недопоставки чугуна и проката черных металлов сократились почти вдвое против

1983 г. Полное выделение ресурсов заставляло часть фондодержателей отказываться от заключения договоров на весь заказанный объем продукции. В значительной мере льготный режим обеспечивался за счет ухудшения снабжения других потребителей.

Начиная с 1985 г. расширение круга предприятий, участвовавших в эксперименте, потребовало резкого ограничения приоритетности в их снабжении, а затем ее отмены. Недопоставки предприятиям Минэлектротехпрома СССР ряда сортментов проката черных металлов, кабельного пластика, эпоксидных смол вызвали нарушения ритмичности производства, срыв поставок крупных электрических машин, электродвигателей, высоковольтного оборудования, других электротехнических изделий.

Отрасли, перешедшие на новые условия в 1985 г., не получили даже временных преимуществ, связанных с улучшением снабжения. Например, недопоставки предприятиям Минстанкопрома в 1985 г. составили по металлопрокату 2,3 %, по доменным чугунам — 3,9 % и т. д. Практически все предприятия, обследованные в 1985 г. Научно-исследовательским институтом экономики и организации материально-технического снабжения, испытывали дефицит металла, химической продукции, горюче-смазочных материалов, леса.

В этой ситуации предусмотренные меры по расширению хозяйственной самостоятельности предприятий, превращению хозяйственных договоров в исходный элемент формирования планов, разумеется, остаются на бумаге. Даже намеченную корректировку сроков и порядка работы над годовым планом оказывается нелегко осуществить на практике.

Сложившаяся технология планирования также не является произвольно изменяемым параметром. Ее проблемы отражают объективную противоречивость попыток регулирования сложной и динамичной системы народнохозяйственных взаимосвязей на основе механизма иерархических торгов. Более ранние сроки начала соответствующей работы отнюдь не гарантируют, что ее результаты будут в большей мере способствовать обеспечению минимально приемлемой надежности хозяйственных связей.

До конца текущего года уточняется важнейшая информация, учет которой необходим в процессе формирования системы плановых сделок: результаты хозяйственной деятельности в текущем

году, динамика спроса на товары народного потребления, изменение запасов в торговле, внешнеэкономическая конъюнктура, ввод мощностей и т. д. В той или иной форме эти изменения неизбежно оказывают влияние на реальные взаимоотношения хозяйственных звеньев (более позднее, чем полагается по нормативным документам, утверждение планов, их последующая корректировка и т. д.).

Новая схема годового планирования, которая должна была вводиться в экспериментальных отраслях при разработке плана на 1985 г., предусматривала, что предприятия за четыре месяца до начала планового года должны иметь утвержденные плановые задания и фонды на материальные ресурсы. Однако на практике разработка планов производства, оформление заявок на материальные ресурсы, выделение фондов подавляющему числу предприятий происходили в обычные, более поздние сроки.

По данным Научно-исследовательского института экономики и организации материально-технического снабжения, во многих случаях доведение предприятиями планов в установленные сроки осуществлялось формально. По мере уточнения потребностей задания пересматривались и утверждались новые. Так же обстояло дело и с фондами. Сначала в установленные сроки до предприятий доводились предварительные фонды, размер которых значительно ниже уровня прошедшего года. Затем выделялись дополнительные ресурсы. В отдельных случаях этот процесс затягивался до середины планового года.

Хронические нарушения поставщиками обязательств по поставке продукции потребителям являются отражением дефицита ресурсов и доминирующего положения поставщиков. Не устранив этих фундаментальных причин, добиться серьезных сдвигов в повышении надежности связей по поставкам невозможно. Однако в течение длительного времени в советской экономике предпринимаются попытки поправить положение на основе доведения и контроля специального оценочного показателя — реализации продукции с учетом выполнения обязательств по ее поставкам¹. Применение этого показателя, призванного отражать уровень выполнения

¹ Отношение объема плановой реализации в отчетном периоде за вычетом объема продукции, которая не была отгружена в срок в соответствии с запланированными договорами и заказ-нарядами, к плановому объему реализации.

договорных обязательств по производству продукции перед конкретными потребителями в развернутом ассортименте, началось в 1977 г., затем его функции последовательно расширялись. В рамках эксперимента по распространению новых методов хозяйствования было предусмотрено, что именно он станет основой оценки деятельности производственных звеньев.

Если судить по динамике данного показателя, в системе хозяйственных взаимосвязей произошли глубокие позитивные перемены. Так, в Минэлектротехпроме СССР выполнение обязательств по поставкам составила в 1985 г. 98,9% (1983 г. — 96,9%); 60% предприятий полностью выполнили обязательства по поставкам, в 1983 г. таких предприятий было 30%, в 1981-м — 20%. В Минэнергомаше СССР выполнение обязательств по поставкам возросло с 88,7% в 1981 г. до 98,1% в 1984-м и 98,7% в 1987-м. По семи машиностроительным министерствам, работавшим в 1985 г. в новых условиях, выполнение обязательств по поставкам в 1985 г. составило 99% (в 1984 г. — 98,8%), по сравнению с 1983 г. объем недопоставленной продукции сократился вдвое, число предприятий, не справившихся с обязательствами, — в 1,6 раза. По шести министерствам легкой промышленности союзных республик процент выполнения обязательств по поставкам возрос с 99,6% в 1984 г. до 99,9% в 1985-м. Минместпром Литовской ССР в 1984 и 1985 гг. выполнил этот показатель на 100%.

Однако анализ связанных параметров заставляет воздержаться от столь оптимистичных выводов. Сокращение объема недопоставленной по договорам продукции сочеталось с массовым срывом заданий по номенклатуре. В 1985 г. машиностроительные министерства, участвовавшие в эксперименте и обеспечившие 99% договорных поставок, не выполнили задания по производству 111 важнейших видов продукции из 191 их вида.

Обеспечение даже 100%-го выполнения обязательств по поставкам многими предприятиями сочеталось со значительным объемом штрафов, выплачиваемых за недопоставку продукции, нарушение договорного ассортимента.

Объяснить эти противоречия несложно. Потребители вынуждены соглашаться на перенос сроков или отказ от поставки продукции — в противном случае их шансы получить необходимые ресурсы становятся еще меньше. Отклонение реального механизма

функционирования экономики от нормативного открывает поставщикам широкие возможности. Ссылаясь на несоблюдение установленных требований¹, они могут отклонять значительную часть заказов или принимать их к исполнению без указания конкретных сроков поставки, формировать значительные резервы производственных мощностей, использование которых не регламентируется конкретными договорами с указанием сроков и спецификаций поставки. Центр не может адекватно защитить интересы потребителей, не перестроив всю логику системы хозяйствования.

Опыт убедительно показывает: иерархически организованная экономика быстро адаптирует управленческие инновации, не затрагивающие ее фундаментальных характеристик, приводит их в соответствие с внутренними закономерностями ее функционирования. На практике нередко бывает трудно найти какие-либо следы бурной деятельности по совершенствованию хозяйственного механизма в верхних эшелонах управленческой пирамиды.

4.2. Экономико-политические альтернативы хозяйственных реформ

Осуществления мер, подобных описанным выше, недостаточно для того, чтобы можно было говорить об экономической реформе. По-видимому, этот термин правомерно использовать лишь в тех случаях, когда перемены в механизме хозяйствования носят комплексный характер и приводят к существенным изменениям в реальном поведении предприятий, хотя бы краткосрочным.

В определенных условиях эти меры позволяли сформировать относительно устойчивую экономическую систему с существенно более гибкими хозяйственными связями, ограниченной ролью иерархии в их регулировании. Складывались товарные рынки, опосредующие значительную часть народнохозяйственного оборота, обеспечивалась большая по сравнению с традиционной системой управления самостоятельность предприятий в формировании структуры производства. Несмотря на то что здесь проявлялись собственные специфические проблемы, применитель-

¹ В частности, сроков представления заказов и спецификации потребностей, выдержать которые многие потребители не могут из-за более позднего, чем это предусмотрено нормативными актами, доведения планов и выделения фондов.

но к таким преобразованиям можно говорить об успехе реформы. Здесь мы попытаемся выявить факторы, предопределившие устойчивость изменений и вместе с тем причины неоднократных неудач, постигших аналогичные по замыслу преобразования.

Как показывает опыт, минимальным условием изменения поведенческих стереотипов в иерархической экономике является обеспечение связи средств, остающихся в распоряжении предприятия и направляемых на реализацию значимых для него целей, с реальным уровнем (динамикой) результатов производства.

Как отмечалось выше, ресурсы распределяются через систему иерархических торгов, в процессе которых формируются и обязательства предприятий по достижению результатов, значимых для вышестоящего органа. В этой ситуации естественна их увязка с выполнением плана — соблюдение условий контракта дает право на выделение ресурсов. Стимулирование за перевыполнение плана сочетается с санкциями за его срыв.

Однако оборотной стороной подобного механизма является усиление стимулов к сокрытию имеющихся резервов повышения эффективности производства. Выявленные в текущем периоде возможности закладываются вышестоящим органом в базу и ухудшают для предприятия условия контракта в дальнейшем. Предприятие, быстро повысившее эффективность производства, оказывается в наиболее сложном положении. Негативные последствия этой ситуации общеизвестны, они широко обсуждаются в средствах массовой информации. Отсюда постоянно повторяющиеся попытки поправить дело, увязав выделяемые предприятию ресурсы с показателями, независимыми от плана (фактическим ростом объема производства, уровнем рентабельности, динамикой производительности труда и т. д.).

В этом случае важнейшим параметром, определяющим объем предоставляемых предприятию ресурсов, оказывается уже не соотношение факта с планом, а сама по себе динамика результатов производства. Предприятие, быстро повышающее эффективность, оказывается в лучшем положении, чем стагнирующее¹, независимо от уровня выполнения утвержденного плана. Предполагается, что

¹ Различия механизмов стимулирования за рост и уровень показателей в данном случае мы не учитываем.

в этой ситуации хозяйственные звенья заинтересованы в принятии напряженных планов, позволяющих обеспечить ресурсами рост объема производства, — выполнение заниженного плана не сулит преимуществ. Иногда в целях стимулирования выявления резервов на стадии формирования плана используются льготные нормы выделения ресурсов. Центр соглашается платить дороже за информацию, предоставляемую на более ранней стадии, когда она особенно ценна.

Если не рассматривать те случаи, когда соответствующие изменения оставались на бумаге и не влияли на реальный процесс распределения ресурсов¹, можно выделить две группы преобразований: те, в ходе которых переход к стимулированию фактической динамики объема и эффективности производства приводил к реальным изменениям поведения предприятий (хотя бы краткосрочным) — всплеску роста стимулируемых параметров, изменению поведения предприятий в рамках иерархических торгов; прочие, где даже осуществленные изменения в порядке распределения ресурсов не выводили систему из стационарного состояния.

Целый ряд факторов заставляет руководство предприятий осторожно относиться к соответствующим нововведениям. Это и неуверенность в сохранении прокламированной стабильности правил распределения ресурсов, их универсального характера, и связь административных санкций с невыполнением плана по значимым для вышестоящих органов параметрам и т. д. Для того чтобы компенсировать их воздействие, необходимо, чтобы стимулирующий импульс превысил определенное пороговое значение, величина которого определяется для каждой страны и каждого периода комплексом конкретных факторов². Если введенные стимулы для это-

¹ Для того чтобы изменения носили реальный характер, необходимо обеспечение хотя бы краткосрочной стабильности или универсальности правил, увязывающих ресурсы с результатами производства. Если соответствующие индивидуальные нормативы распределения прибыли, образования фонда заработной платы корректируются по несколько раз в год, как это было на практике в 1980–1983 гг., при попытках внедрения комплекса мер по совершенствованию хозяйственного механизма, предусмотренных Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г., их применение служит лишь внешней формой традиционных механизмов распределения.

² Существенное значение, в частности, имеет предшествующее развитие хозяйственного механизма. После того как комплексы мероприятий, предусматривавших соответствующие изменения, несколько раз подряд остаются на бумаге, а предприятия, вскрывшие

го недостаточны, сразу включается в действие механизм, приводящий систему распределения ресурсов в стационарное состояние.

Так, например, в ходе крупномасштабного экономического эксперимента в 1984–1985 гг., несмотря на то что нормативы образования фонда заработной платы, фондов экономического стимулирования, как правило, не изменялись, не было зафиксировано отклонения динамики стимулируемых параметров (рост производительности труда, прибыли, снижение себестоимости) от изменения соответствующих показателей в предшествующем периоде или характерных для других отраслей народного хозяйства, не участвовавших в эксперименте.

Увязка выделяемых ресурсов с результатами производства не перевесила комплекса факторов, ориентирующих предприятия на традиционное поведение (занижение плановых проектировок, завышение запросов на ресурсы). Подавляющее большинство хозяйственных звеньев восприняло нормативное увеличение стимулирующих фондов как недостаточную плату за адекватную информацию о производственных возможностях. В результате представленные проекты планов в принципе не могли служить основой балансирования ресурсов и потребностей на макроэкономическом уровне — сумма запросов на ресурсы существенно превышала их плановый объем.

Если вышестоящие органы не могут полагаться на представляемые предприятиями плановые проектировки, они вынуждены по-прежнему использовать механизм «планирования от достигнутого уровня». Это противоречит логике введенной системы стимулирования и дискредитирует ее даже для тех звеньев, которые были готовы принять напряженные планы, — выясняется, что, несмотря на все заверения, вскрытые резервы все же ухудшают положение предприятия в последующем периоде. В подобной ситуации сохранение введенных принципов стимулирования с точки зрения вышестоящих уровней иерархии представляется бессмысленным. Нормативная увязка ресурсов с фактическими результатами не позволяет им опереться на поток достоверной информации

резервы, попадают в неблагоприятное положение, величина начального стимулирующего импульса, необходимая для того, чтобы добиться реальных сдвигов, естественно, возрастает.

о производственных возможностях звена в процессе разработки плана, однако лишает их возможности свободного маневра ресурсами в рамках плановых торгов. Растет влияние случайных факторов на дифференциацию условий доступа предприятий к ресурсам.

Начинается демонтаж введенной системы. Предоставляемые в ее рамках права на ресурсы (накопленные средства фонда развития производства, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства) оказываются неэффективными, не подкрепленными адресными правами, предоставляемыми вышестоящими органами иерархии (выдаваемые наряды, лимиты капиталовложений и т. д.). Стабильность нормативов, универсальный характер их изменения нарушаются.

Иначе развиваются события в тех случаях, когда стимулирующий импульс оказывается достаточным, чтобы внести существенные коррективы в поведение предприятий. Так, на предприятиях, переведенных на новую систему хозяйствования в СССР в 1966–1968 гг., темпы роста производительности труда, прибыли существенно ускорились по сравнению с предшествующим периодом, с предприятиями, продолжавшими работать по-старому. В 1968 г., когда новая система стимулирования получила широкое распространение, темпы роста производительности труда и прибыли здесь составляли соответственно 5,6 и 15,8% (по предприятиям, работавшим в старых условиях, — 3,8 и 12,8%). Заметно ускорилась оборачиваемость оборотных средств. Принятые меры сказались и на макроэкономических результатах. Среднегодовые темпы роста произведенного национального дохода за пятилетку в послевоенный период увеличивались лишь один раз — в восьмой пятилетке (1961–1965 гг. — 6,5%, 1966–1970 гг. — 7,8%, 1971–1975 гг. — 5,7%)¹, темпы роста прибыли в те же годы увеличились еще в большей мере (1961–1965 гг. — 8%, 1966–1970 гг. — 15,4%, 1971–1975 гг. — 9,9%). Аналогичные тенденции ускорения темпов роста важнейших макроэкономических показателей в результате активного стимулирования повышения эффективности производства на предприятиях просле-

¹ В данном случае мы не вступаем в полемику по вопросу о том, в какой мере это ускорение было реальным, а в какой — связано с действием ценовых факторов. В любом случае это была аномальная динамика важнейшего показателя, отслеживаемого высшими органами управления.

живаются в ЧССР в 1959–1960 гг., в ПНР — в 1973–1975 гг. Однако параллельно появляются новые проблемы.

Увязать динамику объема и эффективности производства с выделением конкретно-адресных документов, открывающих дорогу к средствам, необходимым для обеспечения развития производства, социально-культурного и жилищного строительства, невозможно. С ними можно связать лишь распределение денег. Но сам факт наличия дополнительных денег отнюдь не открывает доступа к реальным производственным ресурсам, точно так же как их отсутствие его не закрывает. Покупательная способность безналичных денег, не опосредованных иными, более жестко санкционированными иерархией правовыми документами, крайне низка. Если ее существенно не повысить, стимулы не могут стать действенными.

Неоднократно предпринимались попытки повысить покупательную способность средств, сконцентрированных в децентрализованных инвестиционных фондах предприятий, на основе их приоритетного ресурсного обеспечения, принимались соответствующие решения. Но их влияние на хозяйственную практику было крайне слабым. Инвестиционные балансы хронически перенапряжены. Постоянно выявляются крупные диспропорции, для устранения которых необходимо выделить дополнительные ресурсы. Поддерживать реальную приоритетность децентрализованных капиталовложений в подобной ситуации не удается.

Значит, остается единственный путь — предоставить предприятиям право напрямую договариваться с контрагентами, которые теперь также заинтересованы в дополнительных доходах, о контрактах на поставку продукции на взаимовыгодной основе, без посредничества вышестоящих звеньев иерархии, включить рыночные механизмы взаимодействия, получившего название «оптовая торговля средствами производства».

Попытки интегрировать этот процесс в рамки традиционного иерархического механизма распределения ресурсов неконструктивны. В частности, в решениях по развитию оптовой торговли, принятых в 1986 г. в СССР, предполагалось, что предприятия будут представлять в территориальные органы материально-технического снабжения заявки и от них получать соответствующие материальные ресурсы. Нет никаких оснований полагать, что по народному хозяйству в целом сумма заказов (даже при обеспечении

макросбалансированности) будет соответствовать структуре производства, определяемой экономическими интересами и производственными мощностями поставщиков.

Разрешить данное противоречие в соответствии с логикой реформы можно, лишь сформировав условия, обеспечивающие согласование интересов производителей и потребителей продукции. Речь идет о создании механизма, в рамках которого предприятия при соблюдении установленных ограничений будут формировать значительную часть производственной программы и системы производственно-хозяйственных связей без посредничества вышестоящих органов иерархии.

Важнейшая предпосылка нормального функционирования подобного механизма — переход в этой сфере к рыночным ценам, балансирующим спрос и предложение. Только в этом случае можно избежать посредничества вышестоящего органа в распределении ресурсов.

Но если положение о необходимости расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в формировании производственной программы, системы хозяйственных связей, перехода к оптовой торговле, как правило, входит в программы реформ в качестве их неотъемлемой составной части, то отношение к рыночному ценообразованию, абсолютно необходимому для того, чтобы эти меры можно было реализовать на практике, остается настороженным, положения о перестройке системы цен формулируются туманно и неоперационально. В основе этой позиции лежат в первую очередь не идеологические стереотипы, а опасения неконтролируемого роста цен, отражающего общее превышение спроса над предложением, его крайне неблагоприятных социальных последствий. Низкие темпы роста цен — важнейший элемент социальных гарантий, непосредственно связанный с поддержанием социально-политической стабильности.

Таким образом, для того чтобы обеспечить устойчивость реформ на этом этапе, необходимо ввести реальные элементы рыночного саморегулирования и одновременно осуществить комплекс действенных антиинфляционных мероприятий¹. Однако параллель-

¹ По существу, именно об этом шла речь в работах советских экономистов, обсуждавших до начала перестройки проблемы взаимосвязи экономической реформы и сбаланси-

но включаются факторы, усиливающие инфляционные тенденции в реформируемой экономике.

Значительно более высокая реальная покупательная способность наличных денег по сравнению с безналичными делает связанные с ними стимулы весомыми. Рост выплат по фондам заработной платы, материального поощрения позволяет стимулировать повышение производительности труда в первичных производственных коллективах, усиливает позиции предприятия в торге за рабочую силу. Но все это, как правило, требует существенного ускорения роста номинальных доходов — иначе стимулы не сделают достаточно привлекательными. Темпы роста заработной платы в отраслях и на предприятиях, не переведенных на новую систему управления, также ускоряются — этого требует ситуация на рынке рабочей силы.

Сложившаяся же структура экономики отнюдь не нацелена на удовлетворение потребительского спроса. Рост заработной платы ускоряется и в отраслях, производство в которых оказывает лишь крайне слабое воздействие на поставки потребительских товаров.

Растет также инфляционное давление в производственной сфере. Права на инвестиционные ресурсы, которые получают предприятия с накоплением собственных хозрасчетных фондов, сами по себе малоэффективны. Однако пока политическое руководство высоко оценивает приоритетность реформы, они служат весомым аргументом в торге с вышестоящим органом за дополнительное выделение лимитов капиталовложений, соответствующих фондов и нарядов.

Параллельного сокращения объема прав на инвестиционные ресурсы, выделяемые в распоряжение предприятий, сталкивающихся с трудностями, не накопивших средств в хозрасчетных фондах, не происходит. Наоборот, серьезные проблемы, с которыми сталкивается предприятие, служат весомым аргументом в торге за инвестиционные ресурсы (необходимость построить жилье, чтобы остановить отток кадров, поставить новое оборудование для освоения производства продукции взамен не пользующейся спросом и т. д.).

рованности народного хозяйства. См., напр.: *Абалкин Л.* Диалектика социалистической экономики. М., 1981; *Стародубровский В.* Хозяйственный расчет объединения в условиях развитого социализма. М., 1981. С. 174–192; *Белкин В., Ивантер В.* Плановая сбалансированность: установление, поддержание, эффективность. М., 1983.

В этой ситуации принципиальное значение имеет выбор экономико-политических приоритетов. Для того чтобы поддерживать уровень инфляционного давления в приемлемых рамках, необходимо подчинить этой задаче инвестиционную политику, ограничить масштабы фронта строительства, объем капиталовложений реальными возможностями экономики; перераспределить их в пользу отраслей, работающих на потребительский рынок; резко ограничить объем нехозрасчетных инвестиций, финансируемых в той или иной форме за счет бюджетных ресурсов.

Но усиливается и давление, направленное на проведение иного курса. Позитивная динамика важнейших, контролируемых центром экономических показателей на фоне нараставших накануне реформы трудностей побуждает высшие органы управления использовать открывшиеся возможности для ускорения роста народного хозяйства, «расширки узких мест» в экономике, форсированного роста приоритетных отраслей. Все это накладывается на интересы частных иерархий, стремящихся сохранить контроль над ресурсами и в максимально возможной мере использовать благоприятную народнохозяйственную ситуацию для расширения фронта строительства. Выбор такой политики, быстрое наращивание централизованных капиталовложений¹, расширение фронта строительства приводят к нарастанию острых противоречий в народном хозяйстве, развалу системы хозяйствования, введенной в ходе экономической реформы.

Механизм ее демонтажа давно и хорошо известен: расширение сферы прямого распределения ресурсов, усиление контроля за ценами, заработной платой, использованием средств на капитальные вложения, нарушение стабильности финансовых нормативов².

Под влиянием роста инфляционного давления система оптовой торговли либо не успевает сформироваться, либо свертывается. Острый недостаток инвестиционных ресурсов ограничивает и без того слабое влияние накопления средств в хозрасчетных фондах на их реальное распределение.

¹ В СССР среднегодовые темпы роста капиталовложений в 1965–1970 гг. возросли до 7,3% (1961–1965 гг. — 5,4%).

² См.: Евстигнеев Р. Новые тенденции в управлении экономикой (из опыта европейских стран СЭВ). М., 1972. С. 11.

Рост напряженности на потребительском рынке проявляется в более высоких темпах открытого и скрытого повышения цен, обострении дефицита. Стимулирующая роль налично-денежных выплат снижается. Для ослабления инфляционного давления спроса в систему стимулирования вводятся дополнительные регуляторы, ограничивающие рост номинальных доходов.

В итоге действенность введенных стимулов снижается до того уровня, при котором предприятие возвращается к традиционному поведению (сокрытие резервов, занижение плановых проектировок, завышение запросов на ресурсы). Запуск временно приостановленного механизма планирования объема производства «от достигнутого уровня» завершает возврат к традиционной системе управления.

В зарубежных европейских социалистических странах оценка влияния изменений экономического механизма на макроэкономические показатели осложняется сильными циклическими колебаниями темпов их роста. Ускорение может лишь случайно совпадать с осуществляемой реформой, а преобразования в системе управления — носить формальный характер. В связи с этим рассмотрим в качестве примера две хозяйственные реформы, в ходе которых сходная динамика важнейших агрегированных параметров сочеталась с зафиксированным экономистами соответствующих стран временным изменением поведения предприятий, — преобразования, осуществленные в 1959–1961 гг. в Чехословакии и в 1973–1975 гг. в Польше.

Основные направления перестройки системы управления чехословацкой экономикой были намечены Постановлением ЦК КПЧ от 25 февраля 1958 г. В 1958 г. начали осуществляться изменения в организационной структуре управления, а с 1 января 1959 г. — перевод предприятий и их объединений на новую систему планирования и финансирования. Стержнем введенных преобразований была попытка обеспечения долгосрочной увязки средств, выделяемых в распоряжение предприятий, с результатами их деятельности. Инвестиционные фонды, которыми предприятия могли распоряжаться самостоятельно, увязывались с прибылью (в отдельных отраслях — с ее ростом) и амортизационными отчислениями. Рост средней заработной платы связывался долгосрочным нормативом с повышением производительности труда, отчисления в премиаль-

ный фонд — с прибылью или ее ростом. Дифференциация нормативов отчислений в процессе принятия планов и их выполнения не предусматривалась — предполагалось, что предприятия будут заинтересованы во вскрытии резервов, так как это позволит уже в плане обеспечить их потребности в ресурсах. В ходе разработки плана на 1959 г. предприятия приняли напряженные задания, которые в предшествующие годы были бы отклонены как нереальные по «объективным причинам»¹.

Осуществление преобразований началось на фоне высоких темпов роста промышленного производства в 1956–1958 гг., в 1959–1960 гг. они продолжают повышаться². Если в 1956–1958 гг. производительность труда выросла на 20,5%, то в 1959–1961 гг. — на 24,1%.

Благоприятная динамика роста промышленного производства, производительности труда накладывалась на сильнейший инвестиционный бум. Рост капиталовложений в народное хозяйство в 1959 г. составил 20%. Диспропорции в экономике нарастали. В 1960–1962 гг. ежегодный рост незавершенного строительства составлял 5 млрд крон³. Фактические сроки строительства превышали нормативные в тяжелом машиностроении в 1,6 раза, в водном хозяйстве — в 1,7, в энергетике — в 2,1 раза.

По плану на 1961 г. предусматривалось снижение объема незавершенного строительства на 3,1%, в действительности же он вырос на 18,1%. Число начатых строек в том же году составило 81,7 тыс. На 31 декабря 1961 г. на одну стройку, осуществляемую организациями, подведомственными национальным комитетам, приходилось лишь 9 рабочих⁴.

Предприятия стремились во что бы то ни стало начать строительство за счет собственных средств, с тем чтобы потребовать от вышестоящих органов выделения дотаций или централизованных инвестиций для их завершения⁵. Если в условиях инвестици-

¹ Rosicky M. Organization and management of the industry and construction in the Czechoslovak Socialist Republic // Czechosl. Econ. Pap. 1962. N 2. P. 59.

² 1956 г. — 9,5%, 1957 г. — 9,4, 1958 г. — 10,3, 1959 г. — 10,8, 1960 г. — 11,9%.

³ Czechoslovak Economic Papers. Pr. 1965. N 5. P. 43.

⁴ Planovane hospodarstvi. Pr. 1963. N 4. P. 67.

⁵ Ibid. Pr. 1962. N 12. P. 5.

онного бума негативные последствия подобной практики не были очевидными, то в 1961 г., когда перегрев экономики был уже осознан, они стали нетерпимыми. В этом году децентрализованные капиталовложения по плану должны были сократиться на 24%, на практике же они выросли на 6,1%¹. В то же время централизованные капиталовложения увеличивались значительно быстрее, чем это намечалось по плану (соответственно 32,6 и 22,2%).

Ответом на нараставшие диспропорции стали рост числа директивных показателей, подрыв стабильности введенных экономических нормативов. В 1961–1962 гг. происходит постепенный возврат к дореформенной системе управления экономикой.

В 1962 г. объем капиталовложений падает на 3%, в 1963 г. — еще на 11%. Темпы роста национального дохода резко снижаются, а в 1963 г. происходит его абсолютное сокращение.

В Польше концепция экономической реформы 70-х гг. разрабатывалась в относительно благоприятной ситуации. Жесткие дефляционные меры, проведенные в конце 60-х гг.², стали существенным фактором нарушения политической стабильности в 1970 г., но объективно способствовали нормализации положения на потребительском рынке. Темпы роста капиталовложений в 1968–1971 гг. составляли 7%, что в этот период соответствовало реальным возможностям народного хозяйства.

Важнейшими элементами новой системы управления экономикой должны были стать увязка фонда заработной платы, фондов экономического стимулирования объединений³ с экономической эффективностью их деятельности, резкое сокращение роли директивных адресных заданий.

Перевод объединений на новую систему управления осуществлялся поэтапно. В 1973 г. доля организаций, переведенных на новую систему управления, в выпуске промышленной продукции равнялась 20,3, в 1974-м — 44,7, 1975-м — 65%⁴. В 1973 г. рост объема реализованной продукции в объединениях, работавших в новых ус-

¹ Ibid. Pr. 1963. N 2. P. 22.

² Реальная заработная плата в 1969 г. лишь на 2,6% превышала уровень 1967 г.

³ В польской терминологии этого периода — крупных хозяйственных организаций.

⁴ Głinski B. Introduction of the new economic-financial system in Poland: 1973 to 1975 // Oecon. Pol. 1976. N 3/4. P. 3–44.

ловиях, составил 15,9% (в целом по промышленности — 12%). В целом промышленное производство в Польше в 1975 г. по сравнению с 1972 г. увеличилось на 39,7% (1969–1972 гг. — 17,1%). Выделить реальное влияние реформы на это ускорение темпов роста достаточно сложно, но в целом, по мнению ряда польских экономистов, оно было очевидным¹.

Однако параллельно с осуществляемой реформой и на год раньше ее начался беспрецедентный инвестиционный бум. Капитальные вложения в народное хозяйство в 1972 г. возросли на 24%, в 1973 г. — на 25%. Резко увеличился объем незавершенного строительства. В 1975 г. норма накопления превысила 35% национального дохода. Розничные цены, остававшиеся в 1971–1972 гг. стабильными, в 1973 г. выросли на 3%, в 1974-м — на 7%. Проявлению инфляционного давления в форме открытого повышения цен способствовало расширение прав предприятий в установлении цен.

Наиболее серьезные диспропорции накапливались в сфере внешнеэкономических связей. Бурный рост внешней задолженности, обеспечивавший высокие темпы роста капиталовложений и вместе с тем позволявший поддерживать открытую инфляцию на относительно низком уровне, не мог продолжаться вечно.

В 1971–1978 гг. импорт из стран с конвертируемой валютой увеличился в 4,5 раза. К 1975 г. норма обслуживания долга в конвертируемой валюте превысила 25% — уровень, считающийся опасным. На структуру капиталовложений, осуществленных за счет внешних источников финансирования, серьезное влияние оказали интересы отдельных отраслевых и региональных структур, соответствующих групп давления². Инвестиции не обеспечивали возможностей адекватного наращивания экспорта конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Вынужденное сокращение темпов роста импорта, начавшееся с 1976 г., усилило трудности в использовании введенных мощностей.

Уже в 1975 г. явно обозначилась потребность в проведении жестких рестрикционных мероприятий, резком ограничении капита-

¹ *Baka W.* The new economic and financial system and socioeconomic development of Poland in the years (1971–1977) // *Oecon. Pol.* 1978. N 3. P. 318.

² *Pajestka J.* The Polish crisis of 1980–1981: How it came and what it implies // *Oecon. Pol.* 1982. N 3/4. P. 126–166.

ловложений и снижении жизненного уровня, отражающем низкую эффективность использования полученных кредитов. Однако пойти на них политическое руководство не решалось. В ходе осуществленного экономического маневра капиталовложения сокращались (в 1976–1978 гг. в среднем на 3% в год). Но попытки повысить розничные цены или остановить рост номинальной заработной платы не увенчались успехом. В результате Польша была вынуждена все в большей мере полагаться на внешние источники финансирования, теперь уже не для того, чтобы форсировать экономический рост, а чтобы как-то справиться с текущими проблемами. Норма обслуживания долга к 1978 г. возросла до 61%. В начале 80-х гг. отложенный на четыре года социально-экономический кризис разразился с особой силой. Даже резкого падения объема капиталовложений и реальных доходов населения оказалось недостаточно для решения проблем задолженности.

Нараставшая в польской экономике в середине 70-х гг. напряженность стимулировала принятие мер, противоречивших концепции реформы. Ее административная коррекция началась уже в 1974 г. У объединений, переведенных на новые условия, накапливались значительные резервы по фонду оплаты труда. Для того чтобы их уменьшить, в мае 1974 г. было принято решение о передаче части средств в распоряжение министерств. В 1975 г. эта практика стала постоянной. Ответом были поток жалоб в печати от руководителей и работников объединений, рост сомнений в стабильности введенной системы¹.

Рост напряженности в инвестиционной сфере заставил возвратиться к практике выделения квот на капиталовложения, осуществляемого за счет децентрализованных инвестиционных фондов, что резко ограничило стимулирующую роль последних. Вера в нормативный характер введенных экономических рычагов была подорвана. Восстанавливается практика сокрытия резервов, торга за уровень годовых планов по объему производства. Вышестоящие органы вновь пытаются решить проблемы за счет детального контроля выполнения годовых и квартальных планов.

С 1976 г. введенные в новую систему управления корректирующие механизмы привели к ее существенной деформации. Однако и пол-

¹ *Glinski B.* *Op. cit.* N 3/4. P. 3–44.

ного возврата к традиционной системе управления не произошло. В этой ситуации механизм формирования децентрализованных хозяйственных фондов становится одним из факторов, усиливавших диспропорции и инфляционное давление в польской экономике¹.

Иначе разворачиваются события, когда политическое руководство выбирает курс на углубление реформы в сочетании с адекватными этому процессу экономико-политическими мероприятиями. Примером может служить развитие процесса преобразований в китайской экономике.

В 1976–1977 гг. преодоление последствий культурной революции, общее улучшение социально-политической ситуации сказались и на положении в экономике. Темпы роста национального дохода заметно возросли. Их ускорение рассматривается на этом этапе в качестве важнейшей политической цели. Успехи в экономике начиная с 1978 г. подкрепляются начавшейся радикальной реформой в сельском хозяйстве — широким внедрением арендного подряда, обеспечившим резкий рост производства сельскохозяйственной продукции.

В 1979–1980 гг. в промышленности начинается эксперимент, в рамках которого часть прибыли остается в распоряжении предприятий. В нем участвуют хозяйственные звенья, производящие 60% промышленной продукции. Его итоги отнюдь не столь впечатляющи, как результаты внедрения арендного подряда в сельском хозяйстве, но позитивные сдвиги есть. Производство на предприятиях, участвующих в эксперименте, увеличилось в 1979 г. на 11,6% (в целом по промышленности — 8,5%).

На этом фоне начинает разворачиваться инвестиционный бум. Норма накопления повышается с 31,1% в 1976 г. до 36,5% в 1978 г., темпы роста капиталовложений существенно опережают рост национального дохода. В 1978 г. капиталовложения в тяжелую промышленность растут быстрее, чем в легкую (соответственно 15,6 и 10,8%). Фронт строительства в 1978 г. возрастает до 370 млрд юаней, одновременно ведутся 65 тыс. строек. Углубляются структурные диспропорции, обостряются финансовые проблемы².

¹ *Beksiak J.* Changes in the economy: A conceptual outline // *Oecon. Pol.* 1982. N 1/2. P. 15–36.

² *Houshulian L., Zhuoyuan Z.* The policy of readjustment and its application: China's economic reforms. Philadelphia, 1982.

В 1979 г. прокламируется смена целей экономической политики. Ставится задача добиться улучшения финансовой ситуации, перенести акцент в капиталовложениях с тяжелой промышленности на сельское хозяйство и легкую промышленность. Темпы роста производства в легкой промышленности действительно начинают опережать темпы роста в тяжелой (1979 г. — соответственно 9,6 и 7,7%, 1980 г. — 18,4 и 1,4%). Однако сократить фронт строительства, объем капиталовложений, добиться на этой основе сбалансированности бюджета в 1979–1980 гг. не удается.

План на 1979 г. предусматривал увеличение затрат бюджета на закупки сельскохозяйственной продукции и повышение заработной платы на 10 млрд юаней, а также сокращение расходов на капиталовложения на 9 млрд юаней. На практике расходы бюджета на финансирование капиталовложений возросли на 8,1 млрд юаней. Бюджетный дефицит составил 17 млрд юаней¹.

В 1980 г. число строящихся предприятий сократилось, но фронт строительства возрос — был начат ряд дорогостоящих проектов. Дефицит государственного бюджета составил 12,6 млрд юаней, налично-денежная эмиссия — не 3 млрд юаней, как планировалось, а 7,6 млрд. Цены выросли в 1979 г. на 5,8 процента, в 1980-м — на 6%.

Однако реакцией на эти процессы стало не попятное движение реформы, а резкое наращивание усилий, направленных на финансовое оздоровление экономики. В 1981 г. эта политика получила новый импульс. По сравнению с 1980 г. капиталовложения резко сократились, активизировалось их перераспределение в пользу сельского хозяйства, легкой промышленности, производства энергии, инфраструктуры. Были существенно сокращены и государственные расходы на оборону и управление. Все это позволило обеспечить сбалансированность бюджета, сократить налично-денежную эмиссию. Темпы роста цен упали до 2%. В короткий срок по ряду важнейших продуктов рынок продавца сменился рынком покупателя².

Конечно, это не было окончательным решением проблемы инфляционного давления в китайской экономике. Она и в дальнейшем оставалась важнейшей. В частности, инфляция усилилась в 1983–1985 гг.

¹ *Zhuoyuan Z.* China's economy after the cultural revolution: China's economic reforms. Philadelphia, 1982. P. 3–27.

² *Houshulian L., Zhuoyuan Z.* Op. cit. P. 28–43.

вследствие быстрого роста объема кредитования. В конце 1985 г. пришлось вводить жесткие меры по его ограничению, результатом которых стало снижение темпов экономического роста в первом полугодии 1986 г. В 1988 г. темпы роста цен вновь резко возросли. Но, как правило, ответом на обострение этих проблем было не свертывание реформы, а мероприятия по ограничению совокупного спроса.

Отрабатывались и экономические рычаги, позволяющие продвигаться вперед в расширении хозяйственной самостоятельности предприятий при сохранении инфляционного давления и социальных ограничений на темпы роста цен. Сформировались, а с 1985 г. полностью были легализованы двухканальная система распределения продукции и двухуровневая система цен — одна часть производимой продукции распределяется по решениям вышестоящих органов и утвержденным ценам, другая — через рынок и по рыночным ценам. Даже при возникновении неизбежных в этой ситуации острых проблем высшие органы управления не шли на сокращение доли продукции, распределяемой по рыночным ценам. Этот факт в сочетании с заинтересованностью предприятий в экспансии рыночного сектора, продукция которого продается по более высоким ценам, ростом роли децентрализованных капиталовложений предприятий обеспечивал постепенное сокращение доли продукции, производство и распределение которой административно регламентируется. Данный процесс распространялся и на важнейшие структуроопределяющие продукты (сталь, уголь, цемент и т. д.). Очевидные противоречия двухканальной системы распределения (трудности объективной оценки деятельности, их зависимость от выделяемых квот и доводимых заданий, стимулирование теневых операций и т. д.) побуждали к поиску форм, позволяющих их регулировать. В частности, все большее распространение получала система, в рамках которой предприятия всю продукцию покупали по рыночным ценам, а затем получали компенсацию в размере разницы рыночной и государственной цены в соответствии с выделенной им квотой. В тех отраслях, где формировался рынок покупателя, двухканальная система уступала место рыночному регулированию (часовая промышленность, производство велосипедов и т. д.)¹.

¹ Jinglian W., Renwei L. The dual pricing system in China industry // J. Comp. Econ. 1987. Vol. 11. N 3. P. 309–318.

Очевидный и существенный подъем жизненного уровня постепенно повышал порог социально приемлемого темпа роста цен. Как показывают результаты обследований, массовость поддержки требований контроля всех цен государством постепенно снижалась¹.

В Венгрии осуществление реформы облегчалось относительно малыми масштабами экономики, высокой концентрацией хозяйства, позволившими провести ее как одномоментный акт на рубеже 1967 и 1968 гг. Те же факторы в условиях включенности венгерской экономики в нерыночную по преимуществу систему хозяйственных связей социалистических стран стали впоследствии серьезнейшим препятствием на пути развития нормативного регулирования.

Обеспечение гармонического сочетания действенного стимулирования повышения эффективности производства и поддержания финансовой сбалансированности рассматривалось в этой стране в качестве важнейшей задачи уже накануне экономической реформы 1968 г. В план на 1968 г. был заложен более низкий, чем в предшествующие годы, темп роста национального дохода, промышленного производства. С тем чтобы не допустить резких колебаний в уровне оплаты труда, обусловленных изменением ценовых пропорций, рост заработной платы в 1968 г. ограничивался 4%. В качестве переходной меры было введено принудительное распределение прибыли по фондам предприятий. Темпы роста капиталовложений, составлявшие в 1967 г. 19%, предполагалось сократить до 0 (на практике они составили 2%). Цены на важнейшие виды товаров народного потребления остались фиксированными. Чтобы не допустить форсированного повышения розничных цен по прочим потребительским товарам и обострения дефицита, в 1967 г. были созданы товарные резервы².

Ожидалось, что размораживание части розничных цен приведет к росту их общего уровня на 1–2%. Поэтому в ходе реформы налога с оборота он был сознательно снижен на 1%. На деле роз-

¹ Yizi C., Xiaoliang W. et al. Reform: Results and lessons from the 1985 // J. Comp. Econ. 1987. Vol. 11. N 3. P. 462–477.

² Gado O. Relations between the 1968 economic plan and the economic regulators // Ibid. 1968. Vol. 3. N 1. P. 3–22.

ничные цены по сравнению с 1967 г. практически не изменились. Ситуация на потребительском рынке была спокойной¹.

По оценке венгерских специалистов, предстоящая перестройка хозяйственного механизма начала оказывать влияние на развитие экономики уже в 1967 г. В это время существенно ослаб контроль за производственной программой предприятий, широко обсуждавшиеся принципы реформы повысили внимание к финансовым результатам. В целом в 1967–1973 гг., несмотря на сокращение продолжительности рабочей недели, среднегодовой темп роста национального дохода составил 6,4% (в 1960–1966 гг. — 5,4%).

Серьезным позитивным результатом стал быстрый рост экспорта на рынок капиталистических стран (в 1969–1970 гг. — на 60%). Конечно, здесь сказались благоприятная экономическая конъюнктура, экономический подъем в странах-импортерах, но тот факт, что венгерские предприятия сумели им воспользоваться, был тесно связан с проведенной реформой. Резко замедлился рост запасов товарно-материальных ценностей.

В 1968–1970 гг. при увеличении национального дохода на 20% средства, направляемые на прирост запасов, возросли лишь на 10%².

Наиболее серьезные проблемы возникли в инвестиционной сфере. Вопреки прокламированным целям экономической политики после приостановки роста капиталовложений уже в следующем году опять началось их быстрое увеличение. В 1969 г. капиталовложения выросли на 8, в 1970-м — на 18, в 1971-м — на 11%.

При проведении реформы предполагалось, что децентрализация капиталовложений, перевод их частично на самофинансирование позволят привести инвестиционный спрос в соответствие с реальными возможностями экономики. Добиться этого на практике оказалось отнюдь не столь просто. Предприятия стремились любой ценой начать строительство, так или иначе рассчитывая впоследствии на помощь бюджета, банковской системы. Существенную роль в форсированном росте капиталовложений играла и традиционная политика отраслевых министерств, требовавших дополнительных ресурсов для скорейшего решения стоящих перед ними проблем. В результате объ-

¹ Csikos-Nagy B. First experiences gained in the implementation of the economic reform in Hungary // Acta Oecon. 1969. Vol. 4. N 1. P. 3–8.

² Zala J. Central intention and planning // Acta Oecon. 1971. Vol. 7. N 3/4. P. 289–301.

ем незавершенного строительства вырос с 32 млрд фор. в 1965 г. до 70 млрд в 1970-м, а его доля в объеме капиталовложений — с 73 до 80%¹.

Если в 1969 г. созданный национальный доход превосходил использованный на 7 млрд фор., то в 1971 г. он уже отставал от него на 9 млрд фор., в 1972-м — на 23 млрд фор. Нарастивать экспортные поставки темпами, обеспечивающими рост импортных потребностей, при таких объемах инвестиционной деятельности оказалось невозможно. В 1971 г. совокупный экспорт увеличился на 9%, импорт — на 22%. Пришлось прибегнуть к внеплановым внешним кредитам. В 1970 г. рост расходов бюджета опередил рост его доходов (соответственно 12 и 11,2%), та же тенденция сохранялась в 1971 г. (рост расходов — на 10,9%, доходов — на 9,4%)².

Уже в конце 60-х гг. проявляется тенденция роста цен на строительство и строительные материалы³. Резкого ускорения роста розничных цен (в 1970 г. они увеличились на 1,3%, в 1971 г. — на 2%) удалось избежать лишь за счет использования внешних источников финансирования.

Обострившаяся ситуация заставила принять более решительные меры. В 1972 г. была проведена рестрикция капиталовложений государства и предприятий, ужесточены условия кредитования, пришлось отказаться от ряда инвестиционных проектов, осуществление которых предполагалось начать. Объем капиталовложений сократился на 2% по сравнению с 1971 г. Импорт был уменьшен на 2%, экспорт вырос на 22%. Созданный национальный доход вновь на 4 млрд фор. превысил использованный⁴. Были созданы предпосылки дальнейшего развития рыночного регулирования. То, что они не были использованы на практике, в значительной мере предопределялось общим изменением политического отношения к экономическим реформам в СССР, большинстве других стран-членов СЭВ в конце 60-х — начале 70-х гг.

В Югославии реформа началась в 1951–1952 гг., в условиях идеологического и политического конфликта с советским руководством,

¹ Drecin J. Investment equilibrium: Mechanisms of control and decision // Acta Oecon. Vol. 7. N 3/4. P. 227.

² Balassa A. Op. cit.

³ Csikos-Nagy B. Op. cit.

⁴ Balassa A. Op. cit.

другими социалистическими странами. По существу, в 50-х годах Югославия продемонстрировала реальную возможность иного пути социалистической индустриализации с опорой на легкую промышленность.

В 1954–1955 гг. проявились признаки «перегрева» экономики. Высокие темпы экономического роста сочетались с обостряющимися диспропорциями. В 1955 г. были приняты решения, направленные на резкое сокращение вновь начинаемого строительства (на 26%), объема инвестиций общественного сектора (на 18%). В 1956 г. темпы роста денежных доходов населения снизились до 7,1% (1955 г. – 16,6%). В полной мере обеспечить намеченное ограничение объема капиталовложений не удалось, они остались на уровне 1955 г. На том же уровне стабилизировались и расходы бюджета. Но уже в конце 1955 г. стабилизационные меры принесли результаты. Темпы роста цен замедлились, а по отдельным товарным группам наметилась тенденция к их снижению, сократился круг дефицитных товаров¹.

В СССР переход к нэпу происходил в условиях острого социально-политического кризиса, неконтролируемой инфляции. Перевод трестов на хозяйственный расчет, их снятие с государственного снабжения, введение продналога резко усилили значение рынка в регулировании хозяйственных взаимосвязей. Политика, ориентированная на рынок, стала предпосылкой обеспечения доступа к необходимым материальным ресурсам, оплаты труда занятых. К началу 1922 г. переведенные на хозрасчет тресты, по многочисленным свидетельствам современников, «оторвались» от вышестоящих органов, их связь с ВСНХ стала в значительной мере формальной. Острая конкуренция государственных предприятий стимулировала формирование их добровольных объединений (синдикатов). С лета 1921 г. начинают возникать товарные биржи.

Наиболее серьезной экономико-политической проблемой в этой ситуации была необходимость остановить доставшуюся в наследство от периода военного коммунизма неконтролируемую инфляцию. Предпринимавшиеся попытки добиться этого на основе административного регулирования цен в условиях, когда большую

¹ Savezni društveni plan//Ekon. pregled. 1956. N 3. P. 133–144; Vainstang F. Neka pitanja rezvoja tržišta industrijske robe//Ibid. 1957. N 7. P. 542–550.

часть денежных доходов государство получало за счет эмиссии, были обречены на провал¹. Необходимо было привести в порядок государственные финансы, наладить нормальный процесс поступления доходов. Но сами темпы инфляции крайне осложняли решение этой задачи.

Получаемые государством налоговые поступления стремительно обесценивались.

С переходом к новой экономической политике потребность в наличных деньгах возросла, а эмиссия ускорилась. Если в июне 1921 г. денежная масса увеличилась на 20%, то в ноябре — на 52, в декабре — на 79, в феврале — мае 1922 г. — на 57–68% в месяц. Рост цен, до 1921 г. опережавший темпы увеличения денежной массы, с начала 1922 г. вследствие расширения масштабов товарооборота начинает отставать от нее, но остается высоким².

Остановить инфляцию, добиться финансового оздоровления было невозможно, не разгрузив государство от тех предприятий, видов деятельности, для нормального ведения которых не было необходимых ресурсов. Специфика ситуации определялась тем, что на основе ограничения капитальных вложений эта задача не решалась — они и так были пренебрежимо малыми. Приходилось сокращать масштабы действующего производственного аппарата, останавливать и консервировать заводы, сдавать их в аренду. По этому вопросу развернулась оживленная дискуссия, особенно ярко вспыхнувшая на XI съезде партии в марте — апреле 1921 г., где впервые был вынесен на обсуждение вопрос о финансовой политике.

Выступивший с докладом по этому вопросу народный комиссар финансов Г. Сокольников доказывал, что, для того чтобы сократить дефицит бюджета до приемлемого уровня, необходимо произвести самое жесткое сокращение расходов всех наркоматов, вплоть до военного. Чтобы провести эту линию, нужны величайшая воля, решительность, полная готовность всей партии идти на эти сокращения, на сужение государственного хозяйства в сознании, что иначе никакого выхода из финансового кризиса не может быть. Между

¹ В 1920 г. прямых денежных доходов не поступало вовсе, а косвенные дали около 100 тыс. довоенных рублей. См.: Сокольников Г. Финансовая политика революции. М., 1925. Т. 1.

² Фалькнер С. Прошлое и будущее русской эмиссионной системы//Соц. хоз-во. 1923. № 2/3. С. 42–68.

тем на иждивении государства продолжает оставаться значительная часть промышленности, для поддержания которой используется увеличение эмиссии. Он отстаивал снятие всего, что можно, с государственного бюджета, введение обложения промышленности, которая должна давать установленные ресурсы государству, развитие системы аренды, концессий¹.

Эта позиция встретила решительное сопротивление ряда делегатов, доказывавших невозможность и нецелесообразность существенного сокращения государственных расходов. Так, Г. Ломов упрекает Г. Сокольникова в том, что политика Наркомфина не согласуется с политикой производства, политикой ВСНХ. Ю. Ларин доказывает, что, выплачивая заработную плату, мы улучшаем финансы, предлагает выбирать между быстрым уменьшением эмиссии и полным сохранением господствующего принципа «деньги на бочку» в расчетах между государственными предприятиями или возможностью перейти к действительному сокращению эмиссии, но позже выступает за прекращение «антиэмиссионного» азарта. По его мнению, необходимо замедлить переход к стабилизации рубля, не форсировать сокращение эмиссии. Против энергичной антиинфляционной политики выступал и Г. Пятаков: «Политика НКФина, которая сводится к тому, чтобы зажать отпуск средств для промышленности, приведет к величайшему обострению кризиса». Вместо того чтобы покончить с инфляцией, он предлагает распределить ее тяжесть более равномерно по стране. В. Шмидт: «Тов. Сокольников усвоил спартанскую точку зрения: плавают люди в воде, не умеющие плавать. И он считает, сколько выплывает, сколько потонет. Но ведь тонет государственный груз и народное хозяйство. Его нужно поддерживать». В. Вельман: «Какие же финансовые мероприятия предлагает Сокольников? Прежде всего он предлагает сократить бюджет, чтобы таким образом сократить эмиссии. Но можно ли сократить эмиссии таким путем, т. е. простым механическим сокращением бюджета, как предлагает т. Сокольников? Конечно, нет!»².

Обращаясь в заключительной речи к делегатам съезда, Г. Сокольников отмечал: «Вы видели картину, когда все требуют этих бу-

¹ Одиннадцатый съезд Российской коммунистической партии (большевиков): Стеногр. отчет. М., 1922. С. 271, 276, 278.

² Там же. С. 295, 298, 300, 305, 309, 317.

мажных денег, и в то же время вы знаете сами, не можете не знать, что именно выпуск этих бумажных денег разрушает наше хозяйство, разрушает экономически и политически... Задача сокращения эмиссии есть основная политическая и экономическая задача, но никак не ведомственная... Если у нас возле Иверской часовни на стене написано: религия опиум для народа, то я бы предложил возле ВСНХ повесить вывеску: эмиссия — опиум для народного хозяйства»¹.

Принятая съездом резолюция «О финансовой политике», несмотря на наличие в ней ряда компромиссных формулировок, в целом закладывала основы активного противодействия инфляции. В ней, в частности, говорилось: «В борьбе с бюджетным дефицитом необходимо прежде всего исходить из ясного сознания, что у советского государства нет достаточных экономических и, в частности, финансовых ресурсов для содержания всего того громадного административного и хозяйственного аппарата, с которым оно вышло из предшествующего периода и содержание которого в эту эпоху обеспечивалось методами, неприемлемыми в условиях нового периода»².

Тем не менее многие специалисты весьма скептически оценивали возможности Наркомфина в проведении антиинфляционной политики. В этом вопросе позиции либеральных экономистов, эмигрировавших из Советского Союза, и экономистов-марксистов нередко сходились. В эмигрантской литературе неизбежный провал усилий, направленных на стабилизацию советской валюты, предсказали постоянно. В то же время С. Струмилин писал: «Пока эмиссия будет давать хоть малейший дополнительный доход — нажим на Наркомфин в направлении усиления эмиссии будет практически непреодолимым»³.

Проект бюджета на 1922/23 финансовый год действительно разрабатывался в условиях острой борьбы Народного комиссариата финансов с другими ведомствами за ограничение государственных расходов. Руководство НКФ было убеждено, что бюджет не должен превышать 1 млрд золотых рублей (по индексу Госплана), аккумуля-

¹ Там же. С. 323–324.

² Там же. С. 497.

³ Струмилин С. Эффективность эмиссии в качестве бюджетного ресурса // Экон. жизнь. 1923. 22 марта.

лизовать большие доходы в подорванном войной народном хозяйстве за счет неинфляционных доходов невозможно. По ведомственным предложениям расходы должны были составить 2,2 млрд руб. В полной мере привести их в соответствие с возможностями экономики Наркомфину не удалось, но плановые расходы были сокращены на 40%, а дефицит бюджета — в 3 раза¹. По итогам года налоговые и неналоговые доходы действительно составили 938 млн руб., 394 млн пришлось покрыть за счет эмиссии, 127 млн — за счет займов и прочих поступлений².

Важнейшим позитивным моментом было то, что масштабы эмиссии в течение финансового года последовательно сокращались. Если в I квартале эмиссионные доходы составили 90,5 млн руб. (40% основных доходов бюджета), то в IV квартале — уже 50 млн руб. (18%)³.

Ограничение хозяйственной деятельности лишь жизнеспособными предприятиями, для нормального функционирования которых имелись соответствующие материальные и финансовые ресурсы, рассматривалось в качестве одной из важнейших задач с самого начала перехода к нэпу. Уже весной 1921 г. В. И. Ленин обращал внимание на необходимость отказаться от любой хозяйственной деятельности, для ведения которой нет необходимых условий, сконцентрировать ресурсы в небольшом числе наилучше поставленных предприятий⁴. Без этого остановить лавинообразную инфляцию, стабилизировать рубль было невозможно.

Процесс концентрации производства шел стихийно — предприятия, снятые с государственного снабжения и оказавшиеся неспособными организовать самозаготовки на основе рыночных операций, вынуждены были сокращать производство или останавливать его. Кроме того, велась целенаправленная работа по сосредоточению ресурсов на наиболее эффективных предприятиях, консервации или сдаче в аренду остальных.

¹ Соколов А. Бюджетные перспективы на 1923 год // Соц. хоз-во. 1923. № 2–3. С. 18, 24–25.

² Сокольников Г. Бюджет СССР // Большая сов. энцикл. М., 1927. Т. 8. С. 418.

³ Бронский М. Задачи и пути нашего экономического развития // Соц. хоз-во. 1923. № 8–9. С. 23.

⁴ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 43. С. 258.

Результаты были серьезными. Так, к началу 1923 г. в трестах текстильной промышленности числилось 303 фабрики, из них 213 действовали. Было решено оставить за трестами 259 фабрик, из них 177 должны были продолжать работу, 56 подлежали консервации, а 26 ликвидации. Из 21 завода, входившего в состав «Югостали», 8 подлежали консервации и 5 — ликвидации. В лесной промышленности количество действующих предприятий сокращалось на 32%, а число занятых на них работников — на 21%¹.

Острая борьба вокруг размеров дотаций, предоставляемых государственной промышленности, сокращения всех видов расходов, непосильных для государственного бюджета, велась на протяжении всего периода стабилизации денежной системы. Так, например, при составлении плана на 1923–1924 гг. «Главметалл» требовал дотации в размере 41,8 млн золотых рублей, Президиум Госплана поддерживал выделение 39 млн золотых рублей, Наркомфин соглашался выделить 25 млн.

Созданная согласительная комиссия под руководством Г. Кржижановского высказалась за предоставление дотации в размере 32 млн руб. Совет труда и обороны поддержал ее решение². В целом представленный Госпланом проект бюджета на 1923/24 г. предусматривал дефицит в 455 млн руб., представленный Наркомфином — 250 млн руб.³

Здесь важен не сам факт борьбы вокруг величины государственных расходов, а то, что Наркомфину удавалось в сложнейшей ситуации, несмотря на ожесточенное сопротивление, последовательно проводить свою линию. Бюджеты за 9 мес. 1922 г. и за 1922/23 финансовый год трудносопоставимы, но серьезность предпринятых усилий хорошо иллюстрируется данными о движении занятости. В январе 1922 г. число советских служащих составляло 738 тыс. К январю 1923 г. оно сократилось до 418 тыс. (на 43%). Число рабочих и служащих на транспорте за тот же период сократилось с 1050 тыс. до 747 тыс. (на 30%). Число рабочих в промышленности, составлявшее в январе 1922 г. 640 тыс., к августу того же года достигло ми-

¹ Вегицкий Н. Концентрация государственной промышленности // Соц. хоз-во. 1924. № 3. С. 187–196.

² Социалистическое хозяйство. 1924. № 3. С. 355.

³ Боголепов Д. Государственный бюджет на 1923–24 годы // Соц. хоз-во. 1924. № 2. С. 5–18.

нимума (525 тыс. человек), затем, по мере восстановления хозяйства, стало снова возрастать (январь 1923 г. — 714 тыс.). Естественно, в сложившейся ситуации проведение подобной политики не могло не привести к росту безработицы. Она увеличилась с 68 тыс. человек в январе 1922 г. до 283 тыс. человек в январе 1923 г.¹

Ограничение бюджетного дефицита величиной, которую можно было покрыть за счет реальных сбережений, не прибегая к эмиссии, сыграло определяющую роль в успехе денежной реформы 1922–1924 гг., давшей рыночному хозяйству столь необходимую ему стабильную валюту.

К 1924 г. финансовое положение государства заметно упрочилось. Бюджетный дефицит был сведен к минимуму, покрываемому кредитными операциями. Удалось отказаться от использования печатного станка. Выправилось финансовое положение нефтяной промышленности, перестала нуждаться в дотации угольная, потребность металлургии в финансовой поддержке государства сокращалась.

Дефицит товаров, их распределение практически исчезли из хозяйственной практики. Розничные цены промтоваров в частной торговле с 1 октября 1923 г. по 1 августа 1925 г. упали на 20%².

Вместе с тем, как отмечал Г. Сокольников, выступая на Всесоюзном финансовом совещании в июле 1924 г., «язва прожектерства, язва увлечения авантюристическими предложениями — все это до сих пор отражается на нашем бюджете и все это в известной степени является пережитком старой, дореволюционной бюджетной политики, когда отношение к деньгам было барское»³. Развитие событий убедительно показало, что такое отношение к финансам связано отнюдь не только с пережитками прошлого.

За рамки данной работы выходит анализ того, как резкий рост объема кредитования и денежной массы (с 791 млн червонных рублей в июне 1925 г. до 1286 млн червонных рублей в декабре)⁴ повлек быстрый рост розничных цен (цены частной торговли промто-

¹ Социалистическое хозяйство. 1923. № 4/5. С. 346–349.

² Малафеев А. История ценообразования в СССР (1917–1963). М., 1964. С. 74.

³ Сокольников Г. Твердая валюта, твердая власть и реальная политика // Соц. хоз-во. 1924. № 5. С. 25.

⁴ Социалистическое хозяйство. 1926. № 2. С. 301–306.

варами с августа по декабрь 1925 г. увеличились на 17%¹) и острый дефицит в октябре — ноябре того же года средств производства и предметов потребления, а это, в свою очередь, привело к формированию системы органов, распределяющих дефицитные ресурсы². Но связь этого процесса с попытками форсировать экономический рост за рамки реальных финансовых возможностей народного хозяйства хорошо известна³. Заложенные в план 1925–1926 гг. вопреки протестам Наркомфина непосильные масштабы развития капитального строительства и тяжелой промышленности обеспечивались не на основе реального накопления, а за счет эмиссии⁴. Отсюда инфляция, проявившаяся и в товарном голоде, и в повышении цен⁵.

Таким образом, опыт убедительно показывает: наиболее серьезным препятствием на пути экономической реформы, ориентированной на активное использование механизмов рыночного регулирования, является опасность усиления инфляционных процессов, подрывающих действенность введенных рычагов, а нередко и социальную поддержку начатых преобразований. Их успех в определенной степени зависит от способности экономического центра разработать и реализовать действенные антиинфляционные меры, обеспечить эффективный контроль расходов и дефицита бюджета, объема кредитования и денежной массы. В тех случаях, когда этого удастся добиться, формируется существенно иная система хозяйствования.

¹ Малафеев А. Указ. соч. С. 371.

² Социалистическое хозяйство. 1926. № 2. С. 245–255.

³ Юровский Л. Денежная политика Советской власти, 1917–1927. М., 1928.

⁴ «Когда говорят, что именно отсутствие средств показывает, что мы должны прекратить вести капитальные работы или сократить их выше всякой меры, то я утверждаю, что я, как председатель Высшего совета народного хозяйства, с такой точкой зрения буду бороться до конца...» — говорил Ф. Дзержинский в своем докладе «О хозяйственном строительстве СССР». См.: Дзержинский Ф. О хозяйственном строительстве СССР: Доклад на XXII чрезвычайной губконференции ВКП(б). Л., 1926. С. 46.

⁵ Вайнштейн А. О контрольных цифрах народного хозяйства на 1926/27 год // Соц. хоз-во. 1927. № 4. С. 5–11.

Глава 5. Механизм распределения доходов и инфляционные процессы в реформированной экономике

Успешно реализованная экономическая реформа дает серьезный позитивный импульс хозяйственному развитию. Резервы повышения эффективности, ранее скрытые слабой заинтересованностью хозяйственных звеньев, становятся доступными. Резко упрощается решение задач перестройки производства в соответствии с изменяющимся спросом. Насыщенный потребительский рынок создает дополнительные стимулы к труду.

Вместе с тем, как показывает опыт, с течением времени в реформированной экономике начинает нарастать комплекс специфических противоречий. Если их не удастся урегулировать, экономика сталкивается с серьезными трудностями. Попытки решить новые проблемы методами, формально идущими в развитие реформы, подчас приводят к деструктивным последствиям. Именно это произошло в Югославии, где реформа 1965 г., задуманная как способ придать дополнительный импульс повышению эффективности в динамично развивавшейся югославской экономике начала 60-х гг., привела к резкому ухудшению положения, тяжелым социально-экономическим последствиям.

5.1. ПРОБЛЕМЫ МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕФОРМИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Интересы коллектива любого государственного предприятия теснейшим образом связаны с порядком образования и размером фондов, выделяемых на оплату труда и премирование, с правами, предоставленными соответствующему звену в этой области. В том случае, если эти фонды образуются как остаточная величина, разница между всей совокупностью денежных доходов предприятия и затратами, связанными с осуществлением производственно-хозяйственной деятельности (включая средства, необходимые для развития производства, и платежи в бюджет), зависимость между эффективностью использования ресурсов и оплатой труда является

наиболее тесной. Здесь нет необходимости стимулировать экономию материалов, энергии, оборудования, совмещение профессий, расширение зон обслуживания и т. д. — все эти процессы непосредственно сказываются на заработке. Отпадает и потребность в регламентации сверху расходования финансовых ресурсов, — перерасход, штрафы, накопление излишних запасов — все приходится обеспечивать за счет сокращения фонда оплаты труда.

Можно провести аналогию между фондами оплаты труда коллектива социалистического предприятия и доходами индивидуального товаропроизводителя. И в том, и в другом случае хозяйствование предполагает непосредственную заинтересованность в реальных результатах (а не в формальном улучшении показателей), широкие права, высокий уровень материальной ответственности за эффективность хозяйствования.

Мощный стимулирующий потенциал, заключенный в механизме остаточного образования фонда оплаты труда, возможности его использования для борьбы с уравниловкой нередко приводят к идеализации этой системы, недооценке значимости проблем, с которыми связано ее применение.

Между тем они серьезны. Установки по вопросам приемлемого уровня оплаты труда за соответствующую работу, пределов допустимой дифференциации в целом и в рамках однородных профессионально-квалификационных групп изменяются в процессе социально-экономического развития, могут сознательно формироваться, но на каждый данный момент с ними необходимо считаться как с объективным фактом. Недоучет вытекающих из этих установок ограничений, попытки форсировать рост дифференциации в оплате труда сверх общественно приемлемых пределов приводят к снижению качества труда и трудовой дисциплины по тем группам занятых, оплата труда которых окажется ниже приемлемого уровня. Усиливается социальная напряженность, проявляются инфляционные тенденции.

Таким образом, перестраивая систему формирования фондов, направляемых на оплату труда, приходится не только обеспечивать их непосредственную зависимость от результатов хозяйственной деятельности, что само по себе несложно, но и одновременно поддерживать нормативными методами уровень дифференциации в социально приемлемых пределах.

Данное противоречие проявляется в наборе конкретных проблем. В частности, это известная альтернатива: поощрение за повышение или за уровень эффективности.

Использование приростных нормативов позволяет рассматривать как данность все те факторы, которые определяли уровень заработной платы в базовом периоде (уровень квалификации кадров, результаты торга предприятий за рабочую силу, общественная значимость предприятий и т. д.), тем более что снизить сложившуюся номинальную среднюю заработную плату крайне сложно. Вывод за скобки базисных соотношений оплаты труда и результатов производства позволяет связать единими нормативами наиболее динамичный элемент средств, направляемых на оплату труда, — их прирост — с приростом результата¹, предотвратить торг предприятий с вышестоящими органами за их уровень. В результате возникают объективные предпосылки заинтересованности предприятий в высвобождении занятых, увеличении объема производства. Но очевидны и недостатки данного метода². Подобный механизм ставит в более благоприятные условия предприятия, имевшие в базовом периоде крупные резервы повышения эффективности. Хозяйственные звенья, вскрывавшие резервы, оказываются поставленными в более тяжелые условия.

Антипод приростного метода — установление прямой зависимости фонда оплаты труда от абсолютного уровня эффективности использования ресурсов. В этом случае предприятия, имеющие более высокие результаты, получают преимущества в оплате труда независимо от того, как они соотносятся с уровнем базового периода. Если рост не компенсирует низкой эффективности использования ресурсов в базовом периоде, то уровень оплаты труда снижается. Стимулирующий потенциал уровневого подхода очевиден. Однако сложившийся уровень заработной платы очень трудно уменьшить. Если обеспечивается относительная стабильность розничных цен, источником повышения заработной платы во всех звеньях народного хозяйства является доля прироста фонда потребления, на-

¹ «Естественно предположить, что приросты производительности труда в большей степени, чем достигнутый уровень, являются заслугой предприятия». См.: Волконский В. Проблемы совершенствования хозяйственного механизма. М., 1981. С. 138.

² См., напр.: Бунин Л. Хозмеханизм: идеи и реальность. М., 1988. С. 90–95.

правляемая на увеличение денежной заработной платы, и лишь в ограниченных пределах — сокращение оплаты труда там, где она была завышенной в базовом периоде.

Противоречие требований стимулирования эффективности и обеспечения социальной справедливости проявляется и при определении места фонда оплаты труда в структуре нормативного распределения валового дохода. Механизм, в рамках которого отчисления в фонд оплаты труда являются результирующим платежом, непосредственно отражает итоги хозяйственной деятельности, влияние всех факторов, на них сказывающихся, обладает мощным потенциалом стимулирования. Как экономия, так и перерасход любого вида ресурсов в этом случае прямо и непосредственно сказывается на уровне оплаты труда коллектива. Но остаточный платеж, как правило, наиболее динамичен. Он колеблется под влиянием широкого круга факторов. Известно, сколь значительны в капиталистических странах колебания прибыли, являющейся в соответствии с логикой данной системы хозяйствования остаточной величиной. Причем в значительной мере они отражают объективную недетерминированность экономических процессов. Резкие колебания в оплате труда приводят к серьезным диспропорциям, причем как при сокращении средней заработной платы, так и при ее форсированном росте.

Принципиальное значение имеют и выявление оптимальной меры расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере развития производства, поиск форм, позволяющих сочетать усиление экономической ответственности предприятий за отдачу капитальных вложений с их эффективным перераспределением, отражающим приоритеты структурной политики.

Если валовой доход (прибыль) распределяется на основе универсальных нормативов и предприятия имеют возможность самостоятельно определять направления использования средств собственных хозрасчетных инвестиционных фондов¹, вопрос об их доле

¹ При выделении предприятиям средств на капиталовложения в виде лимитов или индивидуальных нормативов доля средств предприятий в финансировании капиталовложений имеет лишь формальное значение. Решение о капиталовложениях, определяющее выделение финансовых ресурсов, принимается на вышестоящем уровне управления. Возможности предприятий влиять на структуру и объем инвестиций практически не зависят от доли прибыли в их финансировании.

в общем объеме ресурсов, направляемых на развитие производства, становится принципиальным.

Ее сохранение на уровне более низком, чем это необходимо для обеспечения простого воспроизводства, порождает у предприятий иждивенческие настроения, ведет к существенному искажению представляемой в вышестоящие органы информации о перспективах капиталовложений. В этой ситуации с предприятий в значительной мере снимается ответственность за результаты инвестиционной деятельности. Крайне ограниченные права в инвестиционной сфере жестко лимитируют и реальные возможности расширения хозяйственной самостоятельности предприятий в сфере текущих производственных взаимосвязей, не позволяют осуществлять гибкую перестройку производства в соответствии с изменением спроса.

Вместе с тем выделение в распоряжение предприятий доминирующей части инвестиционных ресурсов, направляемых в производственную сферу, приводит к тому, что у одних звеньев накапливаются значительные финансовые ресурсы, использовать которые для развития производства здесь нецелесообразно; другие испытывают острую потребность во внешнем финансировании рентабельных инвестиций. Возможности разрешения данного противоречия на основе использования автоматически действующих регуляторов ограничиваются неразвитостью институтов, обеспечивающих контроль собственника капитала за производственно-хозяйственной деятельностью и распределением доходов.

Финансовые результаты существенно дифференцированы, колеблются по годам. В условиях традиционного хозяйственного механизма именно индивидуальные отчисления прибыли в бюджет (или дотации из бюджета) выполняют функцию компенсации влияния этих различий на оплату труда, возможности развития производства. В условиях реформы ситуация меняется.

Как уже отмечалось, нет оснований полагать, что дифференциация результатов хозяйствования ограничивается рамками социально приемлемых различий в оплате. Поэтому колебания суммы двух других компонентов распределения валового дохода сильнее, чем его общей величины. Принципиальный вопрос — как эти колебания сказываются на объеме и динамике средств, оставляемых на развитие, и сумме платежей в бюджет?

Обеспечение стабильной доходной базы бюджета, жесткое проведение принципа ответственности предприятий за хозяйственную деятельность требуют минимизации зависимости отчислений в бюджет от ее фактических результатов. Однако чрезмерная дифференциация средств, оставляемых в распоряжении предприятий, неплатежеспособность широкого круга хозяйственных звеньев, их неспособность продолжать нормальный производственный процесс без внешней финансовой поддержки, оказываемой на индивидуальной основе, могут подорвать универсальный характер экономических регуляторов, сделать их недействительными.

При использовании платежей подоходного типа бюджет принимает на себя часть ответственности за работу предприятия. Прогрессивное налогообложение прибыли увеличивает долю бюджета в компенсации ухудшения результатов, обеспечивает изъятие доходов, превышающих нормальный уровень. Главное преимущество подобной системы — возможность использования единых шкал налогообложения, ограничение круга предприятий, по которым экономический центр вынужден принимать индивидуальные решения об освобождении от налогов, о предоставлении дотаций.

Формально наиболее жесткой является система налогообложения, полностью базирующаяся на платежах критериального типа — плата за фонды, трудовые, природные ресурсы и т. д. При ее использовании сумма платежей, причитающихся бюджету от конкретного предприятия, в принципе не связана с итогами финансовой деятельности последнего, определяется лишь объемом вовлекаемых ресурсов. На практике жесткость системы критериальных платежей оборачивается широким распространением индивидуальных решений, налоговых льгот, утратой нормативного характера механизма распределения прибыли.

Важнейшим фактором, без учета которого невозможно конструктивно обсуждать проблемы механизма функционирования хозяйственных звеньев в реформированной экономике, является институциональная система управления предприятием. Чем больше прав предоставляется трудовому коллективу, его выборным органам, тем более широкими являются возможности обеспечить жесткую зависимость оплаты труда от результатов производства. Возложение на трудовой коллектив ответственности

за результаты хозяйственной деятельности, на которые он не может оказать непосредственного воздействия, — потенциальная основа серьезных социальных конфликтов.

В СССР исторически первой развитой формой управления предприятиями в условиях реформированной экономики стали появившиеся с переходом к нэпу правления трестов, переведенных на хозяйственный расчет. Механизм их функционирования, отношения с государственными органами, с трудовыми коллективами по форме были близки к тем, которые складывались в английских государственных корпорациях, и соответствовали представлениям неоклассической экономической доктрины об их оптимальной организации¹. Правление треста обладало широкой автономией в регулировании его деятельности, отвечало за прибыльную работу. В вопросах оплаты труда, трудовых отношений, социального развития интересы трудового коллектива представлял профсоюз. Динамика заработной платы определялась в процессе переговоров администрации и профсоюза, заключения коллективных договоров.

Роль трудового коллектива в управлении предприятием была ограниченной.

Впоследствии реформа, ориентированная на аналогичную государственно-профсоюзную структуру управления предприятиями, была осуществлена в 1968 г. в Венгрии.

Специальные коллективные органы, аналогичные правлениям хозрасчетных трестов или управляющим советам общественных корпораций, здесь не были созданы. Однако предполагалось, что назначаемая государственными органами администрация предприятия должна заботиться об обеспечении прибыльности работы, а вопросы оплаты труда, трудовых отношений будут решаться с участием профсоюзов. Венгерский опыт ясно высветил проблемы, возникающие в этой ситуации.

Если вышестоящий по иерархии орган самостоятельно оценивает деятельность, определяет уровень премирования и целесообразность продолжения работы руководства предприятия, то независимо от того, доводятся ли его приоритеты в виде официальных директив или неформальных распоряжений, они ока-

зывают определяющее воздействие на принимаемые решения. Даже полная отмена всех директивных показателей в этой ситуации недостаточна, чтобы гарантировать реальность расширения хозяйственной самостоятельности. Сохраняющаяся избыточная ориентация «на начальника», от которого в конечном счете зависит карьера руководителей предприятия, а не на рыночные результаты облегчает воспроизводство традиционных иерархических отношений, их экспансию при возникновении экономико-политических затруднений.

Осознание этих проблем, ограничений, накладываемых государственно-профсоюзной формой организации социалистического предприятия на сотрудничество в поиске путей повышения эффективности производства, на увязку оплаты труда с результатами хозяйственной деятельности, стимулировало усилия, направленные на развитие производственной демократии.

Идеи, в соответствии с которыми трудовые коллективы в социалистической экономике должны играть решающую роль в управлении предприятиями, развивали Луи Блан, французские революционные синдикалисты, гильдейские социалисты в Англии. Во время первой социалистической революции — Парижской коммуны был принят Декрет об организации промышленности на кооперативной основе, рабочие должны были сами управлять предприятиями, на которых они работали. Органы рабочего контроля, профсоюзы играли серьезную роль в руководстве советской экономикой в период революции и гражданской войны. Рабочие советы возникали в Венгрии в 1918–1919 гг., в Испании — в 1936–1939 гг.

Впервые экономическая реформа, стержнем которой была передача управления государственными предприятиями трудовым коллективам, была осуществлена в Югославии. В декабре 1949 г. здесь было принято Положение о формировании рабочих советов как консультативных органов. Закон от 26 июня 1950 г. «О передаче государственных предприятий в управление трудовым коллективам» стал исходным пунктом перестройки систем управления, в общих чертах завершившейся в 1952 г. С тех пор экономические проблемы функционирования самоуправляющегося предприятия стали предметом пристального внимания.

Б. Вард, работы которого послужили исходным пунктом оживленного обсуждения специфики интересов самоуправляющегося

¹ См.: Лигу А. Экономическая теория благосостояния. М., 1985. Т. 1. С. 403–489.

предприятия в западной экономической литературе¹, доказывал, что ориентация на максимизацию среднего текущего дохода, приходящегося на одного работающего, а не на максимизацию прибыли приводит к аномальному поведению экономических субъектов. Повышение цен стимулирует не увеличение объема производства, а сокращение численности занятых, позволяющее повысить среднюю заработную плату. Повышение цены капитала, напротив, побуждает увеличивать число работающих.

В более поздних работах было показано, что при включении в модель дополнительных разумных гипотез (ограничения на прием и увольнение работников, производство нескольких видов продуктов и т. д.) подобные аномальные реакции, усиливающие нестабильность экономики, не должны иметь места, увеличение цены ориентирует на рост производства, увеличение затрат — на его сокращение. Преимуществом работ ряда экономистов социалистических стран, подключившихся к этой дискуссии², была опора на анализ реального опыта функционирования предприятий, в управлении которыми серьезную роль играют органы трудового коллектива. Постепенно трактовка поведения самоуправленческого предприятия становилась более реалистичной. В центр внимания выдвигался анализ интересов различных групп работников предприятия, в том числе связанных с ним на долгосрочной и краткосрочной основе.

Вместе с тем некоторые черты поведения самоуправленческого предприятия, очевидные из модельных соображений, получили яркое подтверждение в хозяйственной практике социалистических стран. Это, в частности, возможность существенного роста дифференциации предприятий по уровню оплаты труда работников однородных профессионально-квалификационных групп, связанная с ограниченной мобильностью трудовых ресурсов, неоправданное перераспределение остающихся в распоряжении предприятия доходов в пользу фондов личного потребления, ограниченная заин-

¹ *Ward B.* The firm in Illiria: Market sindacalism//Amer. Econ. Rev. 1958. Vol. 48. N 4. P. 266–289; *Idem.* The socialist economy: A study of organizational alternatives. N. Y., 1967.

² *Horvat B.* Prilog zasnivanju teorije jugoslovenskog poduzeca//Ekon. anal. 1967. N 1/2. P. 7–28; *Nikl J.* Czechoslovak agriculture in the period of socialist reconstruction of rural areas//Czechosl. Econ. Pap. 1962. N 2; *Szull R.* Socialist self-management economy: Condition for efficient functioning//Oecon. Pol. 1982. N 5/6.

тересованность коллективов в инвестициях, направленных на создание новых рабочих мест.

От того, в какой мере проводимая экономическая политика, система экономических регуляторов строятся с учетом этих объективных проблем, включая элементы, направленные на предотвращение возможных негативных тенденций (различное налогообложение средств, направляемых на развитие и личное потребление, прогрессивный характер налогов на фонд личного потребления, централизация значительной части инвестиционных ресурсов, направляемых на расширение производства, и т. д.), зависит эффективность реформированной экономики. Как показывает опыт, ставка в разрешении возникающих проблем лишь на рыночное саморегулирование может иметь тяжелые последствия.

5.2. СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ВКЛАДА И ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Для того чтобы экономическая реформа была успешной, необходим достаточно мощный стимулирующий импульс. Перестройка традиционной системы управления проходит в борьбе с уравниловкой. Несмотря на противодействие групп, заинтересованных в сохранении сложившихся условий, связь оплаты труда с результатами хозяйствования усиливается. Успехи, которых удастся добиться в ходе реформы, создают базу для решения наиболее острых социальных проблем, в том числе для обеспечения более высокого уровня социальных гарантий. В этих условиях создается объективная основа преувеличенных представлений о преимуществах тесной зависимости оплаты труда от результатов хозяйствования, недооценки значимости возникающих социальных проблем и в обыденном, и в политическом сознании. Наиболее выражены последствия подобной политики проявляются в том случае, когда серьезную роль в управлении предприятием играют органы трудового коллектива.

При выходе за определенную критическую точку рост дифференциации в оплате за одинаковую работу в разных хозяйственных звеньях приводит к образованию инфляционной спирали: доходы — цены, контролировать которую на основе рестриктивной кредитной политики уже не удается. Высокие темпы инфляции сводят на нет стимулирующее действие системы распределения доходов

предприятий. Ярким примером подобного развития событий могут служить процессы, протекавшие с начала 60-х гг. в югославской экономике.

В ходе реформы 1952 г. югославские предприятия получили сравнительно широкую автономию в регулировании производственной программы, оплаты труда. Период 1952–1960 гг. был наиболее успешным в экономической истории страны. Рост объема промышленного производства составлял в среднем 10% в год, рост цен на промышленную продукцию — 1% в год. Инфляционные тенденции, проявившиеся непосредственно после реформы, удавалось сбивать ограничением объема капитальных вложений и бюджетных расходов. Роль рынка в регулировании хозяйственных связей постепенно росла, перераспределение средств предприятий через бюджет сокращалось.

Усиливалась и теснота связей различных результатов деятельности хозяйственных звеньев с дифференциацией личных доходов, расширялись права предприятий в их распределении. Начиная с 1957 г. они получали право самостоятельно распределять средства, остающиеся в их распоряжении, на личные доходы и финансирование накопления.

Средства, направляемые на личное потребление, облагались прогрессивным налогом. Его основой служил так называемый калькулятивный фонд — сумма заработной платы, которую должен был бы получить коллектив предприятия, если бы все работники оплачивались по минимальным тарифным ставкам, установленным для соответствующих профессионально-квалификационных групп. Налогом облагалась разница реально начисленного фонда личных доходов и калькулятивного фонда в том случае, если отношение фонда личных доходов к калькулятивному фонду превышало 20%.

Прогрессия налогообложения была достаточно сильной, максимальная ставка составляла 70%.

Конечно, система хозяйствования, сложившаяся к 1960 г. в СФРЮ, не была свободна от противоречий. Экономика оставалась в значительной мере изолированной от мирового рынка нереальным валютным курсом, системой дифференцированных валютных коэффициентов.

В условиях ограниченного масштаба хозяйства это неизбежно приводило к монопольной или олигопольной структуре товарных

Таблица 5.1. Доля продукции отдельных отраслей промышленности, цены на которую контролировались государством в СФРЮ, в %

Отрасль промышленности	1958 г.	1962 г.
Электроэнергетика	100,0	100,0
Угольная	97,0	76,2
Нефтяная	42,3	96,2
Черная металлургия	100,0	100,0
Цветная металлургия	41,2	93,0
Судостроение	0	0
Электротехническая	0	0
Химическая	31,2	81,4
Строительных материалов	0	65,0
Пищевая	41,1	66,0
Промышленность в целом	31,2	67,0

Источник: *Dzeba K., Beslac M. Privredna reforma. Zagreb, 1965.*

рынков. Отсюда значительная роль государства в формировании и контроле цен.

Как правило, цены, находившиеся под государственным контролем, обеспечивали предприятиям более низкий уровень рентабельности, чем свободные¹. Дифференциация доли контролируемых государством цен в продукции, производимой различными отраслями (табл. 5.1), оказывала серьезное влияние на результаты их хозяйственной деятельности. Эти различия, обусловленные административными решениями, приходилось в той или иной форме компенсировать (налоговые льготы, дотации и т. д.). Естественно, при этом увеличивалось налогообложение наиболее рентабельных предприятий и отраслей.

Негативное влияние избыточного перераспределения национального дохода, соответствующего ослабления связи оплаты труда с результатами деятельности на систему стимулирования в то время было в полной мере осознано, широко обсуждалось. Несмотря на то что от-

¹ *Horvat B. Jugoslovenska privreda, 1965–1983: Prognoze i kritike. Ljubljana, 1984.*

дельные югославские экономисты раскрывали причины этих процессов, объясняли неизбежные негативные последствия попыток симптоматического лечения болезни, был избран именно этот путь.

В 1960 г. прогрессивное налогообложение личных доходов было отменено. Предприятия должны были вносить единую плату за фонды и налог на доход. На практике провести принцип единства норм налогообложения не удалось. Величина платы за фонды колебалась от 1 до 6%, 35 видов деятельности в 1961 г. были освобождены от нее. Реальная средняя величина платы за фонды в промышленности составила 4,1%. Налог на доход также пришлось сделать дифференцированным по группам предприятий, его средняя величина составила 8%.

Но проведенных мер оказалось достаточно, чтобы существенно дестабилизировать экономику, запустить механизм инфляционного повышения личных доходов, который с разной степенью интенсивности продолжал действовать на протяжении всей последующей истории развития югославской экономики.

Существенные различия в объеме валового дохода, приходящегося на одного занятого, в том числе не связанные с уровнем эффективности производства, позволяют отраслям и предприятиям, оказавшимся в благоприятной ситуации (значительная доля продукции, реализуемой по рыночным ценам, высокая рентабельность, заложенная в утвержденных ценах, и т. д.), высокими темпами повышать личные доходы. Отрасли и предприятия, оказавшиеся в относительно неблагоприятном положении, стремятся компенсировать отставание. Если различия в оплате за одну и ту же работу становятся социально нетерпимыми, рост оплаты труда продолжается даже при ухудшении экономического положения предприятия. Он обеспечивается сокращением собственных финансовых резервов, затем ростом кредитов. Предпринимаются попытки добиться повышения цен. Если это оказывается невозможным, осуществляемые предприятием капиталовложения остаются без собственного финансового обеспечения.

Растет задолженность предприятий контрагентам, банковской системе. Невозможность выполнить финансовые обязательства из-за отсутствия средств порождает специфический феномен — сочетание инфляции и неликвидности предприятий из-за недостатка финансовых ресурсов.

Функционирование этого механизма объясняется несимметричностью системы стимулирования: предусматривая широкие воз-

можности повышения личных доходов при благоприятных результатах хозяйствования, она не предусматривает достаточно жестких санкций при их ухудшении¹. При возникновении финансовых трудностей или убытков потребности в финансовых ресурсах покрываются за счет собственного резервного фонда, средств объединенного резервного фонда объединения, в которое входит предприятие, санационных кредитов банка, резервов региональных бюджетов. Условием выделения ресурсов является разработка санационной программы, направленной на оздоровление экономики предприятия. Однако ограничения, вытекающие из этой программы (в частности, ограничения роста заработной платы), лишь в незначительной степени влияют на реальное поведение. Номинальная заработная плата в убыточных предприятиях и в подотраслях обычно растет медленнее, чем в прибыльных. Но нередки и исключения из этого правила.

После перестройки системы регулирования доходов в 1961 г. данные проблемы лишь начали проявляться. В декабре 1961 г. Союзная Скупщина приняла рекомендации, направленные на приостановку роста личных доходов. Однако уровень инфляционного давления заметно усилился. При сокращении среднегодовых темпов роста промышленного производства с 10% в 1952–1960 гг. до 8% в 1961–1964 гг., темпы роста цен возросли с 1 до 2,5%.

На замедлении темпов экономического роста в 1962 г. сказалась ограничение объема кредитования. Угроза снижения объема производства заставила отказаться от рестрикционных мероприятий. Резко возросла доля продукции, цены на которую контролировались государством (см. табл. 5.1). Таким образом, решения, принимавшиеся с тем, чтобы ограничить перекачку ресурсов предприятий через государственный бюджет, привели к росту инфляционных перераспределительных процессов.

Изменения, внесенные в систему хозяйствования в 1961 г., можно назвать генеральной репетицией последовавшей за ними экономической реформы. Уже тогда выявились основные противоречия избранного курса развития².

Однако эти результаты лишь стимулировали наращивание усилий, идущих в том же направлении. Реформа 1965 г. наряду с пе-

¹ *Cirovič M.* Akumulativni potential jugoslovenske privrede // *Financije*. 1981. N 1/2. P. 31–32.

² См.: *Михайлович К.* Экономическая действительность Югославии. М., 1986. С. 14.

рестройкой системы цен, регулированием внешнеторговой деятельности и инвестиционной сферы включала и дополнительные меры, направленные на усиление связи оплаты труда с результатами производства, на расширение самостоятельности предприятий в распределении валового дохода. Плата за фонды была снижена с 6 до 4 %¹. Ставки налога с оборота, выполнявшие перераспределительные функции, по большинству потребительских товаров были унифицированы. Налог на доход отменен, взносы в бюджет из личных доходов снижены с 17,5 до 10,5 %, ставки отчислений на социальное страхование — с 22,5 до 20,5 %. В целом доля хозяйств во вновь созданной стоимости возросла с 51 % в 1964 г. до 71 % в 1965 г.

После реформы 1965 г. усиление инфляционных тенденций, связанных с неконтролируемым ростом личных доходов, сочетается с утратой высшими органами управления реальных рычагов контроля за инвестиционной политикой. При ограниченной заинтересованности самоуправленческих предприятий в создании новых рабочих мест обострилась проблема безработицы, которая до 1965 г. была относительно невелика и обуславливалась в первую очередь быстрым процессом миграции из села в город.

Ускорение роста личных доходов и цен в 1965 г., как и в 1962-м, попытались остановить ограничительной кредитной политикой. Она не устранила источники инфляционного давления, но привела к резкому падению темпов увеличения объема производства и обострению проблем занятости. В 1967 г. пришлось вернуться к политике «легких денег». В том же году был принят Закон о временной приостановке роста заработной платы в отдельных отраслях. Одновременно правительство получило право отменять ряд ограничений этого Закона для отраслей и предприятий, которые заключат соглашение о распределении доходов. С 1968 г. начинаются активные попытки использовать механизм самоуправленческих соглашений, фиксирующих общие принципы распределения доходов на фонды потребления и накопления, минимальный и максимальный уровни заработной платы и т. д., для регулирования дифференциации доходов. Эта система позволяла сглаживать наиболее острые диспропорции в распределении, но в целом оказалась недо-

¹ Реальное влияние сокращения платы за фонды было незначительным, так как и раньше в промышленности она была близка к этому уровню.

статочной для того, чтобы нейтрализовать инфляционное давление слабоконтролируемого повышения личных доходов¹.

И накануне реформы 1965 г., и сразу после нее в югославской экономической литературе предлагались меры, направленные на борьбу с обозначившимися деструктивными процессами. Речь, в частности, шла о возврате к прогрессивному налогообложению личных доходов, проведении политики суффицита государственного бюджета, формировании свободного денежного и валютного рынка, льготном кредитовании экспорта, обеспечении необходимых условий для антиинфляционной инвестиционной политики (экспансия жилищного строительства), деблокировании цен². Этого сделано не было. В результате в годы, последовавшие за реформой, при существенном снижении темпов роста объема производства, производительности труда рост цен резко ускорился. К концу 60-х гг. реальная роль государства в регулировании цен оказалась выше, чем в 1960 г., росло участие государственных органов в распределении конвертируемой валюты.

Конечно, на развертывание инфляционных процессов в югославской экономике оказал влияние комплекс факторов: это и избыточный объем инвестиционной деятельности, и бюджетная политика, и неупорядоченность кредитно-денежной системы. Но, по оценке многих югославских экономистов, серьезнейшую роль в этом сыграли динамика личных доходов и формирование спирали зарплата–цены³.

Дальнейшее развитие событий в Югославии — наглядный пример того, как слабоконтролируемые инфляционные процессы в реформированной экономике могут подорвать действенность стимулов к повышению эффективности, парализовать рыночные механизмы регулирования.

Источником повышения личных доходов в хозяйственных звеньях с худшими результатами производства в значительной мере были перераспределение валового дохода, сокращение в нем доли

¹ Korač M. Problemi stecanja i raspodele dohotka u SFRJ. Zagreb, 1986. P. 147–182.

² Horvat B. Prijedlog mogućeg programa akcije // Ekon. pregled. 1970. N 11/12. P. 469–498.

³ Lang R., Vojnić D. Aktuelni problemi razvoja sistema proširene društvene reprodukcije na temečljima socialističkog samoupravljanja // Ekon. pregled. 1979. N 9/10. P. 471–492.

накопления. В 1971–1979 гг. она снизилась с 15,8 до 11,7%¹. На практике именно накопление, а не заработная плата становится остаточной величиной. Его структура определяется соотношением динамики валового дохода и личных доходов. Несмотря на существование обязательной минимальной границы уровня накопления (образование резервного фонда и специальных фондов накопления), большое число предприятий работает с убытком.

Снижение доли накопления в распределении валового дохода предприятий отнюдь не приводит автоматически к уменьшению осуществляемых ими капиталовложений. Наоборот, они быстро растут, но основным источником их финансирования становятся средства населения и внешние кредиты. Недостаточность этих ресурсов для того, чтобы обеспечить реальный уровень инвестиций, определяемый созданными инвестиционными мощностями, усиливает инфляционное давление. В 1971–1978 гг. среднегодовые темпы роста денежной массы составляли 31,1%².

Даже активное подключение государственных или общественных органов к установлению цен не позволяет сдерживать тенденцию к их росту. Но их решения оказывают определяющее влияние на относительные темпы повышения цен по конкретным товарам. В процессе пересмотра цен происходят резкие скачки в уровне и соотношениях фондов предприятий. Убыточность, низкий уровень доходов служат важнейшим аргументом для производителей соответствующих видов продукции в переговорах с потребителями и государственными органами о пересмотре цен. Внимание предприятий оказывается сосредоточенным не на поиске внутренних резервов экономики, а на обеспечении благоприятной динамики цен, отработке механизмов давления на органы, принимающие соответствующие решения³.

В подобной ситуации любые попытки ужесточения экономических санкций, применяемых к нерентабельным, неплатежеспособным предприятиям, парализуются влиянием административ-

¹ Приведна кретања. Београд, 1980. N 6. С. 76.

² Економика удруженог рада. Београд, 1979. № 10.

³ По оценкам Д. Войничча, рост личных доходов на 90% определяется ценовыми факторами и лишь на 10% — эффективностью хозяйствования. См.: *Vojnić D. Ekonomska stabilizacija i ekonomska kriza*. Zagreb, 1986. P. 227.

но установленных цен на результаты их работы. Например, темпы роста цен, контролируемых республиками и общинами, в силу более действенного влияния на них производителей существенно выше, чем темпы роста цен, регулируемых федерацией. В результате предприятия, производящие продукцию, цены на которую входят в компетенцию общегославских органов, в первую очередь и сталкиваются с проблемой убыточности.

Попытки сдержать рост цен при сохранении избыточного спроса обостряют дефицит ресурсов, вызывают к жизни механизмы их административного распределения.

Принципы и порядок распределения дефицитной продукции регулировались самоуправленческими соглашениями и общественными договорами. На практике эти формы скрывали перераспределение ресурсов от потребителей к производителям, позволяли обходить государственные меры по регулированию цен¹.

Реакцией на рост дефицита стали развал единства югославского рынка, его регионализация, усиление использования методов государственного регулирования распределения продукции, осуществляемых, как правило, в скрытой форме. Региональные органы мерами экономического воздействия (налоговые льготы за рост реализации отдельных видов продукции, выплачиваемые лишь производителям данного региона и при условии продажи их продукции в том же регионе, и т. д.²), а также прямо запрещая реализацию продукции вне рамок республики (общины)³ стремятся обеспечить

¹ Например, количество предприятий–производителей минеральных удобрений в Югославии невелико, они хорошо организованы, выступают с единой политикой по отношению к потребителям. Цены на минеральные удобрения регулируются федеральным правительством, и их рост часто отстает от себестоимости продукции. Спрос же на удобрения при установленной цене превышает предложение. В этих условиях предприятия–производители добиваются от потребителей выделения части валютных поступлений от реализации сельскохозяйственной продукции, а также безвозмездного объединения средств (по существу, доплаты сверх утвержденной цены). Объединение средств не обязательно, но удобрения поставляют лишь тем, кто заключает соответствующие соглашения. При повышении цен государственные органы требуют, чтобы производители дефицитной продукции отказывались от подобной практики. В частности, такое условие ставилось при повышении закупочных цен на удобрения в 1983 г. (*Ekonomska politika*. 1983. 22.11.)

² Ibid. 15.08.

³ Ibid. 1986. 29.09.

лучшие условия снабжения населения и одновременно более сильную позицию в процессе заключения договоров, затрагивающих межрегиональные связи¹.

Усиление дефицита привело к серьезной перестройке структуры торговли. Шел интенсивный процесс создания собственных оптовых организаций предприятиями-производителями дефицитной продукции. Вследствие формирования регионально-хозяйственных монополий с серьезными трудностями сталкивались доминировавшие ранее специализированные предприятия оптовой внутренней и внешней торговли².

Вплоть до конца 70-х гг. активное привлечение внешних источников финансирования позволяло удерживать инфляцию на уровне, как правило, не превышавшем 10% в год. Но затем необходимость решения проблем платежного баланса, стабилизации внешнего долга сняла и этот ограничитель. Темпы роста цен в начале и середине 80-х гг. колебались в пределах 30–70% в год. В 1988 г. они превысили 200%. Попытки проведения антиинфляционной кредитной политики парализовывались скрытыми формами денежной эмиссии, более чем компенсирующими официальные рестрикционные мероприятия³.

При таких масштабах инфляции остановить ее очень трудно. Для этого нужны последовательная антиинфляционная политика и готовность дорого заплатить за остановку роста цен, ставшего неотъемлемым элементом повседневной хозяйственной жизни.

В целом после 1971 г. идет постепенный процесс свертывания реальной автономии предприятий, однако не происходит и восстановления традиционной иерархии, охватывающей все народное хозяйство. Формируются республиканские экономики с выраженными автаркическими тенденциями. Ни один план не выполняется⁴.

¹ Например, в 1981–1982 гг. на рынке кукурузы спрос существенно превышал предложение. Под угрозу было поставлено нормальное снабжение кормами хозяйств, расположенных в незерновых районах (Босния и Герцеговина, Сербия без автономных краев, Македония, Косово). В этой ситуации Воеводина предложила поставить 160 тыс. т кукурузы при условии перераспределения в ее пользу части валютных ресурсов данных республик (Glasnik poljupur vredne proizvodnie. 1984. N 3. С. 4).

² *Ekonomska politika*. 1984. 9.07.

³ *Vojnič D. Razmišljanja na temu: kriza i njene korjeni* // *Ekonom. pregled*. 1987. N 9/10. P. 413–440.

⁴ *Horvat B. Jugoslovenska privreda, 1965–1983: Prijedlozi i rješenja*. Ljubljana, 1984. P. 225.

Развал общего югославского рынка идет на фоне усиления инерционных процессов в развитии структуры экономики. Несмотря на острую необходимость ее перестройки, отражающей изменение ситуации на внешнем рынке, продолжается развитие практически всех сложившихся отраслей. По оценкам югославских специалистов, нерациональные инвестиции в 70-х — начале 80-х гг. привели к безвозвратной потере 10–20% общественного продукта. Только в нефтепереработке было создано избыточных мощностей на 160 тыс. рабочих мест. Попытки осуществления антиинфляционных программ стабилизации, ориентированных на восстановление роли рынка, обеспечение рыночно ориентированной структурной перестройки экономики, парализуются влиянием отраслевых и региональных групп лоббирования, преодолеть которое не удастся¹.

Сходные механизмы инфляционного давления, обусловленного ростом дифференциации доходов, превышающим общественно приемлемый уровень, начали проявляться и в ходе экономической реформы 1965–1969 гг. в ЧССР².

В основных документах реформы признавались сложность перехода к новым условиям хозяйствования, а также тот факт, что рынок в этот период будет весьма несовершенным, говорилось и об угрозе неоправданной дифференциации положения предприятий. Однако стремление в максимальной степени использовать рычаги стимулирования эффективности, надежда на действенность рыночного регулирования, которое устранил временные диспропорции, обусловили выбор крайне жесткого механизма организации взаимоотношений предприятий с бюджетом. Предприятия должны были отчислять в бюджет 18% валового дохода, а также плату за основные фонды, плату за запасы оборотных средств и делать специальные стабилизационные отчисления от фонда заработной платы³. Последние также носили линейный характер. Эта система, по существу, игнорировала сложившиеся пропорции распределения валового дохода на предприятиях, неэластичность номинальной заработной платы в сторону понижения.

¹ *Ekonomska politika*. Beograd. 1986. 29.09.

² См.: *Ананьин О., Гайдар Е. Хозяйственные реформы в социалистической экономике: некоторые дискуссионные вопросы* // Сб. тр. ВНИИСИ. 1986. № 6. С. 60–75.

³ См.: *Новое в планировании и управлении народным хозяйством в ЧССР*. М., 1980. С. 133–142, 264–268.

Крайне жесткие требования к эффективности производства, предъявляемые механизмом единых ставок отчислений в бюджет из валового дохода, на практике вели к тому, что очень многие жизненно необходимые для экономики предприятия не имели средств для обеспечения их нормального функционирования. Активизировались перераспределительные процессы. В 1967–1968 гг. дотации составили 20% валового дохода предприятий и превысили величину их чистого дохода. Явно усиливались инфляционные тенденции.

На дальнейшее развитие событий определяющее влияние оказали внеэкономические факторы. С 1 октября 1968 г. система отчислений была дополнена 45%-м налогом на прибыль, остающуюся после выплаты других обязательных платежей в бюджет, а еще через три месяца был введен прогрессивный налог на прирост заработной платы, практически блокировавший ее увеличение, превышающее 7% в год. С 1969 г. идет возврат к хозяйственному механизму, в общих чертах аналогичного тому, который использовался до 1965 г.

Венгерские экономисты, готовившие реформу 1968 г., извлекли уроки из накопленного опыта. Они понимали, с какими серьезными инфляционными последствиями связан неконтролируемый рост дифференциации в оплате труда. Здесь в систему распределения валового дохода были включены жесткие ограничители, которые не были ослаблены и после отмены в 1976 г. директивной регламентации деления прибыли на фонды развития и распределения¹. Основой регулирования оплаты труда было прогрессивное налогообложение прироста фонда заработной платы и фонда распределения.

Принятые меры позволили предотвратить проявление сильного инфляционного давления, связанного с ростом заработной платы. Определяющую роль в постепенном усилении инфляционных процессов в Венгрии сыграли другие факторы, которые будут рассмотрены в следующем параграфе. Однако длительный процесс развития соответствующих регуляторов в Венгрии убедительно показал, что создать такую систему регулирования доходов, которая в принципе не оказывала бы дестимулирующего влияния, невозможно. Реальными задачами являются лишь поиск инструментов, позво-

¹ Acta Oeconomica. T. 20. № 3; Реформа хозяйственного механизма в Венгрии. Будапешт, 1968. С. 178–186.

ляющих минимизировать дестимулирующие эффекты, и выявление границ, в которых рост дифференциации доходов не приводит к деструктивным последствиям.

На наш взгляд, решение этих проблем не может быть универсальным, оно тесно связано с реальной ролью трудовых коллективов в управлении различными народнохозяйственными звеньями. Решение вопросов, связанных с развитием отношений собственности, участием трудящихся в управлении производством, предполагает гибкий учет общественной значимости и масштабов производства, реальных возможностей участия трудящихся в решении вопросов социально-экономического развития на различных уровнях управления и эффективности контроля коллективных органов за деятельностью администрации. В противном случае гипертрофированное подчеркивание универсальности принципа рабочего самоуправления на практике ведет к его извращению, создает почву для возникновения бесконтрольных бюрократических органов и процедур, прикрывающихся внешними формами демократического обсуждения и принятия решений.

Там, где существуют широкие возможности развития кооперативных форм собственности, обеспечена реальная ответственность администрации перед трудовыми коллективами, их выборными органами, может использоваться механизм остаточного образования фонда заработной платы на основе распределения валового дохода. Функцию ограничения чрезмерного роста индивидуальных доходов при этом должна выполнять система прогрессивного налогообложения индивидуальных доходов работающих, функцию социального гарантирования — доступ к общественным фондам потребления. В данном случае можно в максимальной степени разгрузить механизм образования фонда заработной платы от обеспечения социальных гарантий, регулирования дифференциации.

На предприятиях, производящих продукцию высокой общественной значимости, права трудового коллектива по принятию важнейших решений, определяющих хозяйственную деятельность, объективно ограничены.

В этих звеньях нет оснований для столь жесткой увязки оплаты труда коллективов с конечными результатами работы предприятий. Здесь первоочередное образование фонда заработной платы является обоснованным и логичным. Расширение прав администрации

в выборе форм материального стимулирования, размеров оплаты труда конкретных работников в рамках выделенного фонда заработной платы должно здесь сочетаться с существенным повышением роли профсоюзов в качестве защитников коллективных интересов.

Наибольшее распространение в переходный период, на наш взгляд, должны получить промежуточные формы, предусматривающие одновременно нормативную увязку фонда оплаты труда с объемом валового дохода и использование встроенных в сам механизм формирования данных фондов нормативных регуляторов, ограничивающих пределы дифференциации социально допустимыми рамками. Они, естественно увязываются с общей логикой развития акционерных форм собственности.

В рамках любой формы регулирования заработной платы принципиальное значение имеет определение меры прогрессии. Очевидно, что чем она выше, тем более ограниченными становятся стимулы к выявлению резервов. Возможности снижения прогрессии в регулировании фонда оплаты труда также определяются комплексом объективных факторов. В частности, они зависят от меры стабильности условий и результатов хозяйствования. В связи с этим в период перехода к новым формам управления, когда еще не отработана система цен, текущего регулирования, велика неопределенность результатов, прогрессия должна быть выше. Существенный параметр в этом отношении — реальные возможности центра ограничить влияние внешних факторов на размеры средств, оставляемых в распоряжении трудового коллектива. Развитие системы социальных гарантий, предоставляемых за счет общественных фондов потребления, формирование антиуравнительных установок по отношению к оплате труда также будут способствовать повышению действенности механизма материального стимулирования.

Рост разнообразия форм регулирования заработной платы неизбежно окажет существенное влияние на функционирование сферы перераспределения трудовых ресурсов, может усилить текучесть рабочей силы. Повышение мобильности рабочей силы отнюдь не всегда негативное явление. Установки по вопросам оплаты труда и трудового вклада повсеместно дифференцированы в разрезе половозрастных групп. В рамках традиционного хозяйственного механизма важнейшей проблемой является то, что группы работающих, заинтересованные в значительном повышении зарплаток

на основе роста трудовых усилий и малочувствительные к риску его снижения, вынуждены ориентироваться на общественно не контролируемый сектор экономики. Формирование в общественном секторе широкого круга производственных звеньев, работающих на принципах тесной увязки оплаты труда с результатами, создает благоприятные предпосылки для реализации подобных установок. Попытки удержать эту категорию работников в производственных звеньях с более высоким уровнем социальных гарантий и меньшим разбросом в оплате труда, как правило, нецелесообразны. С другой стороны, многие работники высоко ценят именно гарантированность в оплате труда. В связи с этим плюрализм форм регулирования является самоценным параметром. Высокий уровень мобильности квалифицированных кадров — важный фактор, противодействующий уравнилельным тенденциям, которые могут проявиться с расширением роли трудовых коллективов в управлении¹.

Прямая связь активного стимулирования эффективности производства с нарастанием инфляционного давления снижает устойчивость реформированной системы хозяйствования. И ослабление действенности стимулов, и усиление инфляционных процессов за определенным пределом приводят к деструктивным последствиям. В определенных условиях область допустимых значений может вообще оказаться пустой. Зависимость динамики личных доходов от результатов хозяйствования, достаточная для действенного стимулирования, выводит инфляционное давление за уровень, совместимый с нормальным функционированием введенных экономических регуляторов. Важно выявить факторы, позволяющие расширить область допустимых значений, создать простор для маневра.

Принципиальное значение в решении этой проблемы имеет уровень ответственности предприятий за финансовые последствия собственной деятельности. Реальная зависимость объема ресурсов, которые контролирует предприятие, самого продолжения его деятельности от рыночных результатов хозяйствования, уровня рентабельности и платежеспособности ограничивает рост номинальной

¹ В Югославии значительная дифференциация в уровне оплаты труда работников различных предприятий сочетается с уравнилельным распределением в рамках предприятий (*Vojnič D. Razmišljanja na temu: kriza i njene korjeni // Ekon. pregled. 1987. N 9/10. P. 413–440.*)

заработной платы. На предприятиях, управляемых органами трудового коллектива, сокращение объема накоплений угрожает в последствии снижением денежных доходов и потерей рабочих мест. На предприятиях, управляемых уполномоченными государства, мягкая позиция руководства при заключении коллективного договора, попытки профсоюза добиться чрезмерного роста зарплаты, подрывающие финансовое положение, приводят к тем же последствиям. Существенно повышается значимость стимулов, прямо не связанных с текущей оплатой труда, — накопления средств, необходимых для динамичного развития предприятия на здоровой финансовой основе.

Еще один фактор, тесно связанный с предыдущим, — существование и масштабы проявления инфляционного давления, обусловленного избыточным инвестиционным спросом, дефицитом государственного бюджета. Способность высших звеньев управления проводить активную и последовательную антиинфляционную политику имеет определяющее значение для судьбы экономической реформы.

5.3. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННАЯ СТРУКТУРА И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РЕФОРМИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Условиями успешного завершения первого этапа реформы являются сокращение объема капиталовложений, приведение их в соответствие с реальными возможностями экономики (хотя бы временное), частичное перераспределение в пользу отраслей, работающих на потребительский рынок. Перестройка инвестиционной политики лишь в ограниченной мере затрагивает базовые интересы неэффективных отраслей и предприятий — ограничиваются возможности их развития. Строительным организациям приходится приспособлять структуру работ к платежеспособному спросу, ограничивать строительство объектов, единственным серьезным обоснованием создания которых является их выгодность для подрядчика. Сравнительно просто решаются и задачи изменения структуры производства на существующих промышленных предприятиях, обеспечения их ориентации на удовлетворение запросов потребителей, повышение рентабельности. Однако в дальней-

шем все большее значение приобретает иная, существенно более сложная проблема — что делать с самой сложившейся структурой экономики, в первую очередь с теми ее звеньями, которые с точки зрения рыночных критериев неэффективны.

Свертывание неконкурентоспособных отраслей и производств повсеместно, в том числе и в развитых капиталистических странах, связано с серьезными проблемами и нередко является предметом ожесточенных политических споров. Отрасли, оказавшиеся в тяжелом положении вследствие долгосрочного изменения тенденций научно-технического прогресса, потребительского спроса, усилившейся импортной конкуренции, пытаются добиться получения государственных субсидий, ограничения импорта. Даже в Японии, которой удавалось весьма успешно решать задачи гибкой структурной перестройки экономики, рост конкуренции со стороны новых индустриальных стран в производстве текстиля, металлургии, судостроении и т. д. порождает требования защитить соответствующие отрасли отечественной промышленности¹.

В подобных случаях широко используются аргументы, связанные с необходимостью сохранения занятости, стратегическим значением выпускаемой продукции. Однако и ограничение импортной конкуренции, и увеличение государственных расходов на помощь слабым отраслям усиливают инфляционные процессы. Достижение приемлемого компромисса между противоречивыми требованиями, связанными с сохранением существующих производственных структур и ограничением темпов инфляции, оказывает определяющее влияние на динамику экономического развития той или иной страны.

Страна, пытающаяся последовательно проводить политику защиты неконкурентоспособных отраслей, неизбежно сталкивается с серьезными трудностями. Очевидность этого факта нередко стимулирует гибкий подход профсоюзных объединений, левых партий к вопросам структурной политики. Так, например, в Швеции, где социал-демократическое правительство находится у власти начиная с 1932 г. (с небольшими перерывами), перераспределение ресурсов от менее эффективных отраслей и предприятий к более эффективным осуществлялось непрерывно и высокими темпами. Как пока-

¹ См.: Канамури Х., Вада Д. Япония — мировая экономическая держава. М., 1986.

зывают эмпирические обследования, проведенные здесь в конце 50-х — начале 60-х гг., более половины прироста производительности труда было связано с этим фактором¹. Процесс структурной перестройки облегчается осуществлением соответствующей государственной политики, предусматривающей выплату компенсаций за перемену места работы, жительства, организацию и финансирование переподготовки кадров. Шведские профсоюзы в целом поддерживают эту политику, они приняли как факт то обстоятельство, что предоставление каждому гарантии сохранения данного рабочего места обойдется национальной экономике слишком дорого.

В Японии особое внимание уделяется двум крайним точкам экономической структуры — «восходящим» и «заходящим» отраслям. Для подхода к кризисным отраслям здесь характерна готовность идти на крупные расходы по перемещению ресурсов в сферы их более эффективного использования, сочетающаяся с решительным отказом от поддержки неконкурентоспособных корпораций².

В рамках реализованной здесь в 1978–1982 гг. программы демонстража и сдачи в металлолом устаревшего и ненужного оборудования были ликвидированы все мартены, сокращены мощности по производству мочевины, хлопчатобумажных тканей. Разработанная в ее продолжение и рассчитанная до 1988 г. программа предусматривала ликвидацию значительной части мощностей по производству сахара, этилена, алюминия и т. д.

И в Японии, и в Швеции быстрая структурная перестройка, осуществляемая при поддержке государства, сочетается с сохранением высокого уровня занятости.

Там, где государственная политика была направлена не на облегчение процесса структурной перестройки экономики, а на сохранение сложившихся неконкурентоспособных отраслей и производств, ее результатом становилось падение темпов роста эффективности производства.

Так, например, с середины 60-х гг. конкурентоспособность американских фирм, занятых в текстильной, обувной, сталеплавильной, автомобильной промышленности, производстве телевизоров, стала снижаться. США предприняли энергичные попытки защитить эти

¹ Lundberg E. Structural change and market efficiency//Acta Oecon. 1969. Vol. 4. N 4. P. 337–350.

² См.: Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М., 1988. С. 124–131.

и другие кризисные отрасли при помощи набора протекционистских мер («добровольное» ограничение импорта странами-конкурентами, помощь, предоставляемая компаниям, находящимся на грани банкротства, широкий спектр субсидий, кредитных гарантий, индивидуальных налоговых льгот). Эта политика затормозила упадок кризисных отраслей, но не остановила его. Вместе с тем она существенно осложнила структурную перестройку экономики, процесс развития перспективных отраслей. По мнению ряда авторов, это стало весомым фактором замедления темпов роста производительности труда, общего ослабления позиций американской экономики в системе мирохозяйственных связей¹.

Социалистическим странам, осуществившим экономические реформы, также пришлось столкнуться с этой проблемой.

Сокращение объема ресурсов, контролируемых хозяйственным звеном, прекращение его деятельности прямо задевают жизненные интересы частной иерархии, возможности должностного продвижения, сохранения социального статуса занятых в ней работников. Возникают серьезные конфликты. Целым трудовым коллективам приходится менять место работы, ее характер. Открываются широкие возможности для социальной демагогии.

В рамках хозяйственных реформ, проводившихся в социалистической экономике до начала 90-х гг., масштабное свертывание предприятий, существование которых с точки зрения рыночных критериев было неэффективным, удалось лишь при переходе к новой экономической политике в СССР². В ВНР, СФРЮ не было обеспечено перераспределение ресурсов, находящихся в распоряжении неэффективных с точки зрения рыночных критериев предприятий и отраслей. Мощные инерционные тенденции продолжали действовать и после реформы. Формирующийся в этой ситуации инфляционный механизм, процесс постепенного ослабления стимулирующей роли введенных экономических рычагов хорошо прослеживаются на опыте Венгрии.

¹ Magaziner I., Reich R. Mining America's business: The decline and rise of the American economy. N. Y., 1982.

² Характерное явление последних лет, свидетельствующее о глубоком и реальном характере изменений, происходящих в системе хозяйствования в КНР, — быстрое снижение производства тракторов, отразившее сокращение спроса (с 97,7 тыс. шт. в 1980 г. до 28,6 тыс. шт. в 1986 г.).

Неадекватность сложившейся структуры экономики задачам повышения эффективности производства в ВНР выявилась уже в конце 50-х гг. Диспропорции были связаны в первую очередь с высокой долей отраслей, для функционирования которых требуются значительные объемы природных ресурсов при крайне неблагоприятных условиях их добычи. Предпринимавшиеся в начале и середине 60-х гг. усилия, направленные на устранение этих диспропорций, дали скромные результаты. К экономической реформе 1968 г. венгерская экономика подошла со структурой хозяйства, необходимость серьезной перестройки которой уже давно была признана¹.

Примером «слабой» отрасли венгерской экономики могла служить черная металлургия. Развитие собственной металлургической базы, относительно удаленной от мест добычи железной руды и коксующегося угля, было достаточно широко распространено в Европе перед и непосредственно после Второй мировой войны. Как правило, подобные производства формировались вблизи морских коммуникаций или в традиционных районах развития металлургии после исчерпания местной ресурсной базы. В Венгрии создание крупного металлургического производства намечалось еще при режиме Хорти. На практике эти планы были реализованы в ходе форсированной индустриализации в 50-х гг. Экспорт продукции черной металлургии, работавшей на базе поставляемых из СССР железной руды и коксующихся углей, был одним из источников конвертируемой валюты. Однако энергоемкость производства была очень высокой. С ростом цен на энергоносители бедные энергией страны (Япония, Швейцария, Финляндия и т. д.) провели серьезную перестройку собственной черной металлургии, сократили выплавку чугуна и увеличили его импорт. В Венгрии чугунолитейное производство продолжало развиваться. Положение осложнилось с началом общего кризиса западноевропейской металлургии, отрицательно сказавшегося на экспортных ценах, обострившего конкуренцию на рынке металлургической продукции. Задача сокращения объема и расширения ассортимента производства, перехода к экспор-

¹ *Drecin J., Hetenyi I.* Growth rate and major preparations in the fourth Hungarian five-year plan (1971–1975) // *Ibid.* 1970. Vol. 5. N 3. P. 173–192.

ту исключительно высококачественной металлургической продукции стала неотложной¹.

Наиболее серьезные проблемы добывающих отраслей были связаны с крайне дорогостоящей добычей бурого угля, лигнита. В химической промышленности явно завышенной оказалась доля материало- и энергоемких производств. Существование структурно слабых отраслей и подотраслей сочеталось с дифференциацией предприятий в рамках отрасли по уровню эффективности производства, необходимостью перераспределения ресурсов в пользу тех из них, которые не способны обеспечить высокие рыночные результаты.

Уже в период, непосредственно последовавший за экономической реформой 1968 г., отмечалось негативное влияние избыточной помощи неэффективным отраслям и предприятиям на общеэкономические результаты². Но в то время даже активные сторонники реформы предлагали на первом этапе решать проблемы селективного развития за счет новых капиталовложений, рассматривали изъятие ресурсов, занятых в неэффективных отраслях, лишь как задачу будущего³.

По свидетельству Р. Ньерша, основные позиции в дискуссии о дальнейшем развитии реформы в 1971–1972 гг. определялись, с одной стороны, явным успехом проведенных преобразований, ощутимым ростом жизненного уровня, соответствующим усилением позиций политического руководства, с другой — обнаружившейся слабостью отдельных секторов экономики. Существенное влияние на ее ход оказало и эхо событий 1968 г. в Чехословакии. В результате, принятые в конце 1972 г. решения сохранили введенную систему экономических регуляторов, но остановили процесс развития реформы⁴. Скачок цен на энергоносители, особенно ярко проявивший структурные слабости венгерской экономики,

¹ *Nyers J.* Hungarian ferrous metallurgy in international comparison // *Acta Oecon.* 1982. Vol. 29. N 1/2. P. 167–178.

² *Timar M.* The structure of Hungarian national economy and its development trends // *Ibid.* 1971. Vol. 7. N 2. P. 140.

³ *Nyers R.* Hungarian economic policy in practice // *Ibid.* 1971. Vol. 7. N 3/4. P. 254–255.

⁴ *Nyers R.* The past, present and future of East-European economics: The Hungarian case // *Ibid.* 1983. Vol. 31. N 3/4. P. 297–326.

произошел, когда серьезные мероприятия по углублению реформы не стояли на повестке дня.

Удар, связанный с энергетическим кризисом середины 70-х гг., оказался весьма болезненным для венгерской экономики. Если в среднем в малых капиталистических странах Европы условия торговли (соотношение индексов экспортных и импортных цен) ухудшились в 1973–1980 гг. в среднем на 7%, то в ВНР — на 20%; за счет этого фактора объем национального дохода сократился примерно на 10%. Однако неблагоприятное влияние изменения ценовых пропорций на венгерскую экономику отнюдь не было беспрецедентным. В Японии, Южной Корее, Испании, Италии соотношение индексов экспортных и импортных цен оказалось еще менее благоприятным¹.

Источником сложнейших проблем, с которыми венгерская экономика вошла в 80-е гг., было не само по себе развитие внешнеэкономической ситуации, а отсутствие адекватных ей изменений в экономической политике и хозяйственной структуре.

В 1973–1978 гг. предполагалось, что венгерская экономика, опираясь на связи с социалистическими странами, сможет избежать шока, связанного с повышением цен на энергоносители, сохранить сложившиеся темпы роста капиталовложений и уровня жизни. Следствием проведения подобной линии стали опережающий рост использованного национального дохода по сравнению с произведенным и быстрое увеличение внешней задолженности (табл. 5.2).

В 1978 г. дефицит платежного баланса составил 1,1 млрд долл.² Опасно повысилась норма обслуживания долга. Стало ясно, что проводимую политику необходимо пересматривать. С этого времени на первый план выдвигаются задачи восстановления внешнеэкономического равновесия за счет ограничения объема инвестиционной деятельности и резкого снижения темпов роста жизненного уровня населения. Но суть проблемы, которая особенно наглядно проявилась в конце 70-х — начале 80-х гг., состояла в том, что полученные кредиты не были использованы для осуществления глубокой структурной перестройки экономики. Наоборот, с их помощью

¹ Kadar B. Changes in the world economic environment and Hungarian industry // Ibid. 1983. Vol. 3. N 1. P. 111–127.

² Acta Oeconomica. Budapest. T. 35. N 1/3. P. 2–3.

Таблица 5.2. Рост национального дохода и сальдо внешней торговли в Венгрии в 1972–1978 гг.

Показатель	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Темпы роста национального дохода, % к предшествующему году произведенного	6,2	7,0	5,9	6,1	3,0	7,8
Использованного	0,8	5,7	16,0	10,6	5,9	9,9
Сальдо внешней торговли, млрд фор., текущие цены	+4,8	+19,8	-19,9	-35,7	-22,4	-26,1

Источник: Acta Oeconomica. Budapest. 1978. T. 21. N 3. P. 197.

решалась задача воспроизводства сложившейся ригидной структуры в крайне неблагоприятной ситуации¹.

Доля металлургии в выпуске промышленной продукции с 1964 по 1979 г. снизилась лишь на 1,6 п.п. (соответственно с 12,1 до 10,5%), добычи — на 0,2 п.п. (с 6,7 до 6,5%). Доля точного машиностроения за тот же период возросла на 0,2 п.п. (с 1,8 до 2%)².

Больше того, в условиях отступления реформы реакцией на растущие трудности в структурно слабых отраслях снова стал растущий поток ресурсов, направляемых на их развитие. С 1970 по 1980 г. доля добывающей промышленности в структуре капиталовложений в народное хозяйство возросла с 4,6 до 4,8%, электроэнергетики — с 4,1 до 7,1%, металлургии — с 3,5 до 4,1%. В 1980 г. в эти три отрасли было направлено 29 млрд фор. капиталовложений (в ценах 1972 г.), в 3 раза больше, чем на развитие машиностроения³. Ухудшение результатов в обрабатывающей промышленности, снижение ее конкурентоспособности было связано и с мобилизацией значительной части ресурсов на нужды топливно-сырьевых отраслей⁴.

¹ Beuker Zs. Adjustment processes in Hungary, 1973–1983 // Acta Oecon. 1986. Vol. 37. N 3/4. P. 170–171.

² Varga G. On the structural development of national economy // Ibid. 1966. Vol. 1. N 1. P. 39–54; Nyitrai V. Industrial structure and structural change in Hungary // Ibid. P. 175–195.

³ Fink G. Determinants of sectorial investment allocation in Hungary // Ibid. 1982. Vol. 28. N 3/4. P. 375–388.

⁴ Kadar B. World economic situation of the 1980s and conclusions on the development of the Hungarian economy // Ibid. N 3/4. P. 201–311.

По данным И. Илеша, при устранении влияния добывающей промышленности, металлургии, электроэнергетики на макроэкономические результаты общая эффективность национальной экономики в 1978–1985 гг. не сокращалась бы на 1,1%, а возрастала на 2,5% в год¹.

В экономическом регулировании доминирующую роль играли преференции, предоставляемые отдельным секторам, предприятиям, регионам, видам деятельности, а также исключения, которые делались в их пользу вопреки интересам национальной экономики, общества в целом, потребителей. Организованное меньшинство в экономике смогло навязать свою волю неорганизованному большинству².

Содержание и развитие неэффективных с точки зрения рыночных критериев отраслей и предприятий требуют перераспределения в их пользу финансовых ресурсов. В 1973–1978 гг. эта задача решалась за счет избыточного налогообложения эффективных предприятий, оказывавшего существенное дестимулирующее влияние на их деятельность, а также внешних источников финансирования. Темпы роста розничных цен удавалось поддерживать на низком уровне (рост в 1969–1978 гг. в среднем на 2,8% в год). С пересмотром внешнеэкономической политики они резко возросли (рост в 1979 г. — на 8,9%, 1980 г. — на 9,1% и т. д.)³.

Меры, принимавшиеся в 1970–1984 гг., были в значительной степени вынужденными, обусловленными объективно сложившейся к этому времени ситуацией. Слабость экспортных отраслей в сочетании с формировавшейся высокой задолженностью вынуждала решать проблемы платежного баланса на основе сокращения импорта и снижения темпов экономического роста. В 1979–1983 гг. ухудшение условий торговли покрывалось на 82% за счет действия этих факторов⁴. Ограничение импортных возможностей и острая потребность в экспорте на этом этапе существенно осложняли струк-

¹ *Iles I. Structural changes in the Hungarian economy (1979–1985)*//Ibid. 1986. Vol. 36. N 1/2. P. 21–33.

² *Nagy A. Open we must*//Ibid. 1986. Vol. 37. N 3/4. P. 233.

³ *Kadar B. Changes in the world economic environment and Hungarian industry*//Ibid. 1983. Vol. 3. N 1. P. 111–127.

⁴ *Beuker Zs. Adjustment processes in Hungary, 1973–1983*//Ibid. Vol. 37. N 3/4. P. 179.

турную перестройку экономики. Эта операция требовала временно-го роста задолженности, а она и так уже достигла опасного уровня.

В Постановлении декабрьского (1978 г.) Пленума ЦК ВСРП предусматривалось, что рестриктивная экономическая политика будет сочетаться с углублением реформы, в том числе с ликвидацией убыточных предприятий, которые невозможно сделать прибыльными. Однако на практике серьезных изменений не произошло. По-прежнему лишь для крайне ограниченного круга хозяйственных звеньев неблагоприятные рыночные результаты деятельности становились серьезной проблемой. Предприятия, обосновывающие необходимость принятия благоприятных для них индивидуальных решений (повышение регулируемых цен, предоставление налоговых льгот, субсидий, дополнительных кредитов), как правило, ссылались на невозможность без них выполнить международные обязательства и снабжать внутренний рынок, а также на угрозу возможной безработицы¹. Иногда их поддерживали местные партийные органы, возражавшие против возможной ликвидации или реорганизации фирмы. Те же аргументы использовали и вышестоящие государственные органы. Они ссылались на то, что ухудшение финансового положения связано с независимыми факторами, возникшие проблемы нельзя решить за счет внутренних ресурсов, на значение предприятия для отрасли. Противодействие Госплана, Министерства финансов нейтрализуется ссылками на их собственную ответственность за сложности, с которыми столкнулось предприятие. Таким образом, крупнейшие предприятия обладают реальными возможностями влиять на решения макроэкономического уровня, а более мелкие используют соответствующие прецеденты в торговле за корректировку регуляторов².

Реакцией на обострившиеся проблемы стала общая рестрикция капиталовложений, коснувшаяся более или менее равномерно всех секторов экономики, но в наименьшей мере затронувшая именно топливно-сырьевые отрасли. Это и понятно: если серьезная пере-

¹ «Все знают, что речь идет не только о параметрах, ценах и валютных курсах, но и о судьбе 22 тыс. занятых» (из выступления генерального директора Чепельского металлургического объединения). См.: *Acta Oecon. Budapest*, 1985. Т. 35. N 1/2. P. 202.

² *Laki M. Central economic management and the enterprise crisis in Hungary*//Ibid. 1985. Vol. 35. N 1/2. P. 195–211.

стройка структуры невозможна, то ухудшение природных условий деятельности в этих отраслях накладывает жесткие ограничения на возможности маневра ресурсами. Так, в то время как производство в добывающей промышленности с 1978 по 1984 г. сократилось на 6,4%, среднегодовой ввод производственных фондов за тот же период вырос по сравнению с уровнем 1975–1978 гг. на 13%. Выпуск в металлургии с 1978 по 1984 г. упал на 2,5%, а среднегодовой ввод фондов по сравнению с 1975–1978 гг. вырос на 67%¹.

Ограничительная политика 1979–1984 гг. позволила добиться улучшения внешнеэкономической ситуации. Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, составлявшее в 1978 г. 57,3 млрд фор., к 1981 г. сократилось до 8,2, в 1982–1984 гг. стало положительным (в 1984 г. — 30,9 млрд фор.). Удалось избежать появления открытой безработицы. Уровень жизни хотя и медленно, но повышался (в 1978–1984 гг. — на 11%). Вместе с тем проблемы, связанные с неэффективностью экономики, продолжали обостряться. Сокращение капиталовложений (доля чистого накопления в валовом национальном продукте в 1978–1984 гг. снизилась в 2 раза — с 35,7 до 17,2%) в сочетании с направлением их растущей доли в топливно-сырьевые отрасли, ухудшило положение в инфраструктуре, заставило сократить инвестиции даже в наиболее прибыльные отрасли. Субсидии предприятиям и кооперативам (включая сельскохозяйственные) в 1983 г. составляли 96 млрд фор. (17,5% бюджетных расходов). Росли налоги. В частности, налог на фонд заработной платы был увеличен с 24 до 40%, прогрессивный налог на прибыль — на 20%, введен специальный строительный налог. Часть финансовых ресурсов предприятий блокировалась. К тому же темпы роста розничных цен оставались высокими (в 1984 году — 9,1%). Реальная заработная плата в 1979–1984 гг. снизилась на 10%². Специалисты указывали на риск превращения рестрикционной спирали в характерную черту венгерской экономики³.

¹ Tardos M. Question marks in Hungarian fiscal and monetary policy (1979–1984) // Ibid. Vol. 35. N 1/2. P. 48.

² Ibid. P. 29–52.

³ Antal L. Conflicts of financial planning and regulation in Hungary (The «nature» of restrictions) // Ibid. 1983. Vol. 30. N 3/4. P. 341–368.

Улучшение внешнеэкономической ситуации в 1983–1984 гг. поставило венгерские органы, причастные к формированию экономической политики, перед выбором одного из трех основных вариантов — продолжение ограничения капиталовложений и доходов, с тем чтобы добиться дальнейшего сокращения задолженности; углубление реформы, сокращение платежеспособного спроса, нормативизация финансовых взаимоотношений предприятий с государством, создание валютного рынка; ускорение экономического роста, не предусматривающее глубоких структурных изменений. По политическим мотивам был выбран третий вариант¹. В пятилетнем плане предусматривалось повышение темпов роста капиталовложений до 5% в год. Была продолжена реализация ранее отложенных крупных инвестиционных проектов².

Опасения экономистов, что в реально сложившихся условиях это приведет к нарушению равновесия, оправдались. Положительное сальдо внешнеторгового баланса уже в 1985 г. сменилось отрицательным, снова начался рост внешней задолженности. Одновременно ускорился рост розничных цен, впервые в послереформенный период превысивший 10%. Попытка форсировать экономическое развитие, не решив проблем структурной перестройки экономики, окончилась неудачей.

Таким образом, опыт показывает: если в ходе экономической реформы не удастся отладить механизм перераспределения ресурсов в неэффективных звеньях экономики, то с течением времени неизбежно усиливается инфляция, подрывается действенность введенных стимулов.

¹ Nyers R. National economic objectives and the reform process in Hungary in the eighties // Ibid. 1985. Vol. 35. N 1/2. P. 1–16.

² Наиболее ожесточенные споры в ВНР развернулись вокруг продолжения замороженного строительства крупной ГЭС Габчико-Надьмарош на Дунае. По мнению ряда венгерских экономистов, она неэффективна. Экологическое движение считает ее создание опасным. В печати этот проект связывается с интересами венгерских и чехословацких гидростроителей. После того как экологическому движению удалось остановить строительство новой крупной ГЭС на территории Австрии, к осуществлению проекта подключилась и австрийская гидростроительная фирма. Она добилась выделения на эти цели долгосрочного кредита (Varkoni A. Environmental protection in Hungary: A conversation with Gyorgy Gongga // New Hung. Quart. 1982. Vol. 33. N 87. P. 73; Solon L. The role of society in environmental protection // Vizel. 1984. N 1. P. 13–16).

Ю. Паестка справедливо отмечал, что социалистическая идеология делает акцент на социальную справедливость, но никогда не требовала справедливости для предприятий. Государство, мягкое по отношению к предприятиям, неспособное оказать на них давление, достаточное для обеспечения структурной трансформации, неизбежно является жестким по отношению к людям¹.

При подготовке экономической реформы 1968 г. в Венгрии было решено, что предприятия в рамках системы распределения прибыли и амортизационных отчислений должны получать финансовые ресурсы, достаточные лишь для простого воспроизводства фондов и ограниченных мероприятий по их модернизации. Предполагалось, что экономический центр, аккумулирующий значительную часть средств, предназначенных для расширения производства, будет направлять их на обеспечение эффективных с точки зрения народного хозяйства структурных сдвигов, развитие экспортных производств, социальной и производственной инфраструктуры и т. д. Опыт показал, что провозгласить подобную политику значительно проще, чем осуществить ее на практике. Централизованное перераспределение инвестиционных ресурсов в значительной мере служило поддержке неэффективных с точки зрения рыночных критериев отраслей и производств. В то же время избыточное изъятие средств у предприятий осложняло для них проведение активной, рыночно ориентированной политики капиталовложений.

В последние годы многие венгерские экономисты подвергают критике концепцию «бедного» социалистического предприятия, отстаивают тезис о необходимости резкого сокращения доли инвестиционных ресурсов, распределяемых государством. Вполне возможно, что для конкретных условий современной венгерской экономики эта линия необходима и оправданна. Однако учет более широкого исторического опыта заставляет усомниться в том, что рост доли инвестиционных ресурсов, которыми распоряжаются предприятия, свертывание централизованных инвестиционных фондов государства достаточны для обеспечения структурной гибкости социалистической экономики. Расформирование централизованных инвестиционных фондов в ходе реформы 60-х гг. в СФРЮ

¹ Pajestka J. Observation on the future of the economic reform in Poland // Oecon. Pol. 1986. N 2. P. 153–168.

эту задачу не решило, зато крайне осложнило макроэкономическое регулирование инвестиционной деятельности. Ряд видных югославских экономистов, выступающих за активное использование рыночного регулирования, вместе с тем давно предлагают создать механизмы, которые выполняли бы функции, аналогичные централизованным инвестиционным фондам 50-х — начала 60-х гг.¹

Увеличение доли предприятий в объеме финансовых ресурсов, направляемых на расширение производства, может практически не сказываться на способности экономики к структурным сдвигам. При ограничении государственных средств и сохранении социально-политических факторов, не позволяющих свертывать неэффективные отрасли и производства, ресурсы, обеспечивающие их функционирование и развитие, просто черпаются из кредитной системы. Инфляционные последствия подобной практики очевидны.

Целесообразность в условиях экономической реформы формирования институциональных форм, выполняющих функции рынка капитала, позволяющих предприятиям выбирать сферу наиболее эффективного вложения заработанных инвестиционных ресурсов (создание дочерних предприятий, в том числе на паевой основе, предоставление кредита, приобретение акций или облигаций других предприятий и т. д.), несомненна.

Вместе с тем представление, что чем в большей мере распределение финансовых ресурсов осуществляется в соответствии с логикой рынка капитала, тем более гибкой является экономика, не отражает реального положения². В частности, в Великобритании, где система перераспределения финансовых ресурсов максимально приближена к логике рынка капитала, банковская система принимала крайне ограниченное участие в финансировании промышленности, предпочтение отдавалось краткосрочным ссудным операци-

¹ Horvat B. Institucionalni model samoupravne socijalisticke privrede // Ekonomist. 1971. N 3/4. P. 127–137.

² Дж. Кейнс отмечал: «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направить новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущих выгод, то его достижения никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *laissez-faire*». См.: Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. P. 224.

ям. Кредитная система может получать достаточно высокие доходы, даже отказывая национальной промышленности в средствах для долгосрочного развития. Отсюда высокая доля самофинансирования, нехватка средств для обеспечения инвестиций у британских компаний, низкая инвестиционная активность.

Напротив, для Японии характерны активная роль государства в регулировании распределения кредитов по секторам экономики, высокая степень зависимости банковских институтов от Банка Японии, широко практиковавшего прямое рacionamento кредитов. Для реализации стратегии промышленного развития здесь использовались такие специальные кредитные институты, располагавшие государственными ресурсами, как Японский банк развития, Экспортно-импортный банк и др.

Во Франции, где традиции дирижизма весьма сильны, государство также пыталось активно влиять на развитие промышленности, с тем чтобы преодолеть структурную слабость и технологическую отсталость ряда ее отраслей. Французские банки подвергались жесткому правительственному контролю и политическому давлению. Но здесь результаты подобной практики с точки зрения динамики экономической структуры были отнюдь не столь успешными, как в Японии¹.

Все это заставляет искать иные факторы преодоления структурной ригидности экономики, не связанные с ролью государственных органов в регулировании рынка капитала.

Большой интерес в связи с этим представляет круг идей, развиваемых в работах М. Олсона, исследовавшего причины различий в темпах экономического роста капиталистических стран. Он показал, что позиция социальной группы в процессе перераспределения общественных ресурсов зависит от ее способности к организации и обеспечению представительства собственных интересов. Трудности представительства интересов таких широких групп, как потребители, налогоплательщики, безработные, ослабляют их позиции в торге за ресурсы. Они значительно сильнее у хорошо организованных групп, ориентированных на перераспределительные процессы и представляющих интересы отдельных отраслей и ре-

гионов. Но перераспределительные коалиции затрудняют адаптацию общества к новым технологиям, переструктуризацию ресурсов в соответствии с изменившимися условиями, а потому сдерживают экономический рост.

Для того чтобы противодействовать соответствующим консервативным тенденциям, свобода торговли и мобильность производственных факторов недостаточны. Важно обеспечить проведение последовательной политики, направленной на противодействие картелизации и лоббизму, адекватное представительство интересов широких социальных групп, за счет которых, собственно, и осуществляется перераспределение средств. Именно там, где складывается адекватная для этого институциональная структура, создаются наиболее благоприятные предпосылки для обеспечения прогрессивных структурных сдвигов. Так, например, именно широкий, всеохватывающий характер профсоюзных, предпринимательских организаций, характерный для Скандинавских стран, обеспечивает поддержку субсидий, направленных на повышение мобильности ресурсов, а не на поддержание существования убыточных предприятий¹.

Если с этих позиций проанализировать механизм функционирования иерархически организованной экономики, можно сделать вывод, что здесь создается идеальная среда для формирования отраслевых и региональных перераспределительных коалиций. Они организационно оформлены, существуют специальные системы органов, представляющих интересы производственных и региональных структур. Политизация хозяйственной деятельности приводит к тому, что наиболее широкие организации, призванные представлять интересы общества в целом, и в первую очередь партии, сами оказываются объектом влияния перераспределительных коалиций, их аппарат тесно переплетается с собственно хозяйственным аппаратом.

Существование отраслевых министерств облегчает защиту интересов сложившихся производственных структур, но сама по себе их ликвидация отнюдь не подрывает механизмы лоббирования. Ответствующие формальные и неформальные организации вырастают и формируются и на добровольной основе. Поэтому и после эко-

¹ State, finance and industry: A comparative analysis of postwar trends in six advanced industrial economies. Brighton, 1986.

¹ Olson M. The logic of collective action. Cambridge (Mass), 1965; *Ibid.* The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation and social rigidities. New Haven, 1982.

номической реформы принципиальное различие политического веса и влияния сложившейся производственной отрасли и новой, только формируемой, оказывает определяющее воздействие на реальное распределение народнохозяйственных ресурсов по бюджетам и кредитным каналам.

Процесс структурной трансформации в реформированной экономике должен идти постоянно. Разовыми мерами типа рестрикции капиталовложений, которые с успехом используются для снятия избыточного инфляционного давления, эту задачу решить нельзя. В отличие от противоречий первого этапа реформы, которые могут быть урегулированы в рамках сложившейся социально-политической структуры, здесь без глубоких институциональных преобразований не обойтись.

Речь идет о последовательной дифференциации политической и хозяйственной структур, деполитизации текущей экономической жизни. Понятно и естественно, что правящая партия непосредственно влияет на распределение финансовых ресурсов государства, выбор путей их мобилизации и расходования на социальные нужды, оборону, поддержку тех или иных хозяйственных процессов, подбирает кадры для реализации соответствующей политики. Но важно всемерно ограничивать влияние политических органов на текущее функционирование хозрасчетных предприятий, само выживание которых определяется рентабельностью работы, не допускать подбора кадров их руководителей в зависимости от политической лояльности.

Требования к политическому лидеру и руководителю хозрасчетного предприятия принципиально различны. Пока подбор кадров хозяйственных руководителей, их карьера прямо определяются политическими факторами, а не профессиональным престижем, успехами в обеспечении прибыльной работы предприятий, реформированная социалистическая экономика несет печать традиционной командно-административной системы. Только освободившись от ответственности за функционирование конкретных хозяйственных звеньев, правящая партия может проводить экономическую политику, ориентированную на общенародные, а не на узкоотраслевые интересы.

Министерство финансов, государственный банк, отвечающие перед правительством и народом за проведение эффективной антиинфляционной политики, устойчивость национальной валюты, по самой природе стоящих перед ними задач противостоят частным иерархи-

ям, заинтересованным в перераспределении общественных ресурсов для финансирования экономически неэффективных видов деятельности. В условиях традиционной системы управления их функции в основном ограничивались общественным счетоводством и кассовым обслуживанием народного хозяйства, а роль в формировании экономической политики была весьма скромной. Не случайно руководители финансово-кредитной сферы в социалистических странах практически никогда не входили в состав высшего политического руководства. В реформированной экономике задачи финансово-кредитных органов принципиально меняются. Именно они могут стать важнейшим проводником рыночно ориентированной политики перераспределения финансово-кредитных ресурсов в пользу быстро развивающихся, эффективных отраслей и предприятий.

Аналогичные функции должны выполнять и автономные от государственного бюджета и банка финансовые фонды, находящиеся в распоряжении институциональных инвесторов, ориентированных не на поддержку той или иной сферы деятельности, а на обеспечение интересов вкладчиков, в частности страховые фонды.

Реалистичная оценка ситуации заставляет признать — никакие организационно-экономические меры не позволят устранить активное давление отраслевых и территориальных производственных структур, направленное на перераспределение общественных ресурсов в их пользу. В условиях демократизации общественной жизни оно может даже усилиться. Именно поэтому так важно создать им действенный противовес в лице организаций, представляющих интересы наиболее широких групп населения, связанные с состоянием природной среды, качеством потребительских товаров, уровнем налогообложения, контролем инфляционных процессов.

Заключение

Процесс социально-экономических преобразований, начатый в 1985 г., к тому времени, когда была написана эта работа, только разворачивался. Лишь к лету 1987 г. определились основные направления экономической реформы. В 1988 г. из сферы теоретических споров, экспериментов она начала входить в массовую хозяйствен-

ную практику. Для теоретического обобщения накопленного опыта еще недостает материала. И тем не менее некоторые экономико-политические проблемы и альтернативы уже явно обозначились.

Наиболее очевидным свидетельством негативных тенденций в экономическом развитии страны накануне перестройки было падение темпов экономического роста. Поэтому, хотя с самого начала была четко выражена готовность политического руководства идти на серьезные преобразования системы хозяйствования, акцент первоначально делался на ускорении темпов.

Основная идея состояла в том, чтобы в максимально возможной мере использовать организационные резервы для форсирования экономического роста, наращивать капитальные вложения, повышать долю накопления в национальном доходе. Именно на этой основе предполагалось обеспечить опережающее развитие приоритетных отраслей, определяющих динамику научно-технического прогресса, в первую очередь машиностроения.

Возможность реализации такого курса прямо зависела от того, в какой мере удастся повысить эффективность накопления, сочетать увеличение капиталовложений с социально приемлемой динамикой уровня жизни. Этого предполагалось добиться, увеличив долю капиталовложений, направляемую на реконструкцию и техническое перевооружение, а также резко сократив фронт строительства, доведя его сроки до нормативного уровня.

Цифры свидетельствовали, что по первому направлению достигнуты серьезные успехи. Доля нового строительства резко сократилась. Но в этом случае показатели неточно отразили реальный процесс. Доля затрат на оборудование в капитальных вложениях практически не росла. А в ряде отраслей по объектам, учитываемым как реконструируемые, она была даже меньше, чем при новом строительстве.

Гораздо более впечатляющим и значимым был провал попыток экономического центра привести сроки строительства в соответствие с ресурсной базой. О необходимости сузить фронт строительства, добиться на этой основе сокращения его сроков как минимум в два раза было сказано на XXVII съезде КПСС. Затем по этому поводу было принято специальное правительственное решение.

При планируемом на пятилетку увеличении объема строительного-монтажных работ, чтобы добиться предусмотренного дву-

кратного сокращения сроков, необходимо было уменьшить фронт строительства примерно на 40%. На практике полная сметная стоимость производственных строек, включенных в план, снизилась с 581 млрд руб. в 1986 г. до 571,1 млрд руб. в 1987 г. (на 2%). Средние сроки строительства, оставшиеся до его завершения, сократились на 6%: (в значительной мере за счет роста объема капиталовложений), но в 2,6 раза превышали нормативные. Количество законсервированных объектов по плану на 1987 г. увеличилось, но их стоимость составила лишь 3,2% от сметной стоимости одновременно осуществляемого строительства. В машиностроительном комплексе остаток сметной стоимости строек, включенных в план, вырос на 3%.

В 1987 г. последствия этой неудачи проявились уже в полной мере. По плану предполагалось при росте объема строительного-монтажных работ на 8% увеличить ввод основных фондов на 13%. На деле прирост ввода в действие основных фондов составил лишь 5%. Из 1109 важнейших производственных объектов было введено лишь 749.

Средства, выделенные на увеличение капиталовложений, в значительной мере пошли на повышение объемов незавершенного строительства. Обеспечить планировавшееся резкое повышение капиталотдачи не удалось.

Срыв планового ввода мощностей серьезно ударил практически по всем отраслям, но в первую очередь по машиностроению. Именно здесь ожидали экономического чуда. Требовалось резко повысить темпы роста производства и экономии ресурсов, ускорить обновление продукции и радикально улучшить ее качество, осуществить широкомасштабную модернизацию производственного аппарата. Быстрое наращивание выпуска машиностроительной продукции предполагалось обеспечить на основе массивных капиталовложений, направляемых в эту отрасль. Но в 1986 г. при росте капиталовложений в машиностроение (по объектам производственного и непромышленного назначения) на 15%, ввод основных фондов увеличился только на 3%. Не удалось исправить положение и в 1987 г. Ввод производственных фондов в машиностроении был на 18% меньше планового.

В 1987 г. именно в машиностроении расхождение плана и фактически достигнутых результатов оказалось наиболее разитель-

ным. Темпы прироста производства продукции машиностроительного комплекса упали с 6,4 % в 1986 г. до 4,6 % в 1987 г. Не были выполнены задания по производству более 2/3 важнейших видов продукции, учитываемых в срочной отчетности. Не обеспечивалось в установленных размерах опережающее развитие станкостроения, электротехники. Разливка стали на машинах непрерывного литья возрастала медленно, в том числе из-за недопоставок соответствующего оборудования. Темпы роста производства электростали, кислородно-конвертерной стали, дизелизации автопарка, распространения ряда других прогрессивных технологий оказались ниже предусмотренных пятилетним планом.

Административный нажим на предприятия, направленный на то, чтобы добиться повышения темпов роста объема производства, способствовал ухудшению выполнения обязательств по поставкам. Предприятиями машиностроительного комплекса было недопоставлено продукции на сумму 3,7 млрд руб. В целом по промышленности объем недопоставленной в соответствии с заключенными договорами продукции увеличился за год в 1,3 раза.

Наряду с ростом объема средств, отвлеченных в незавершенное строительство, в 1986–1987 гг. действовал целый комплекс факторов, резко ухудшивших положение на потребительском рынке. В 1986 г. вследствие снижения цен мирового рынка на энергоносители у СССР образовался дефицит в торговле с развитыми капиталистическими странами (2,7 млрд инв. руб.). В 1987 г. удалось обеспечить положительное сальдо торгового баланса с этими странами. Однако для того чтобы привести импорт в соответствие с экспортными ресурсами, пришлось существенно сократить внешнеторговые закупки, в том числе по товарам народного потребления. Реализация спиртных напитков в государственной, кооперативной торговле и общественном питании (в пересчете на алкоголь) в СССР с 1984 по 1987 г. снизилась более чем в 2 раза.

Компенсировать это сокращение ростом производства товаров народного потребления не удалось. Резкий рост реализации и сокращение запасов по ряду товарных групп свидетельствовали о том, что потребители покупали и те товары, от которых ранее отказывались.

К началу 1988 г. было уже хорошо видно, что попытка ускорить экономическое развитие, не перестроив сложившуюся структуру

экономики, не преодолев сопротивление отраслевых и региональных интересов серьезным мерам по ограничению фронта строительства, не удастся. Повышение темпов экономического роста, связанное в значительной мере с ценовыми факторами, было неустойчивым, сопровождалось нарастанием негативных процессов на потребительском рынке.

Значимыми факторами, модифицировавшими положение в 1988 г., стали начало экономической реформы, широкий перевод предприятий на полный хозрасчет, активное развитие кооперации. В систему хозяйствования были введены регуляторы, обеспечившие достаточно мощный стимулирующий импульс для того, чтобы существенно изменить поведение хозяйствующих субъектов. Наиболее наглядно это проявилось в резком повышении фиксируемых статистикой темпов роста производительности труда, а также в том, что в 1987 г. впервые в послевоенный период ускорилось высвобождение занятых из основных производственных отраслей народного хозяйства.

В этой ситуации принципиальное значение приобрела способность экономического центра взять под контроль совокупный спрос, обеспечить последовательное проведение антиинфляционной политики. Решение этой задачи осложнялось тем, что государственные финансы уже на протяжении многих лет были расстроены, государственный бюджет имел крупный дефицит, а оборот перенасыщен деньгами.

Программа экономической реформы, принятая июньским (1987 г.) Пленумом ЦК КПСС, предусматривала осуществление мероприятий, направленных на финансовое оздоровление. Однако на практике развитие событий пошло по принципиально иному пути.

С 1985 г. начинается серьезное сокращение доходов бюджета по двум крупнейшим статьям — налог с оборота от реализации спиртных напитков и доходы от внешней торговли. Чтобы создать нормальные условия для проведения экономической реформы, в этой ситуации необходимо было еще в большей мере сократить расходы. Однако темпы их прироста ускоряются, а доля бюджета в использованном национальном доходе растет. Одновременный рост денежных доходов населения, хозрасчетных фондов предприятий и расходов бюджета явно усиливает инфляционные процессы. Тем не менее, несмотря на быстро увеличивающийся государственный

ный долг, только в 1989 г. планируется поднять бюджетные ассигнования на 51,1 млрд руб. Это больше общего прироста национального дохода, полученного за три первых года пятилетки.

Антиинфляционные меры в области денежного обращения также не были реализованы. Среднегодовой прирост вкладов населения, составлявший в одиннадцатой пятилетке 12,9 млрд руб., в 1986–1987 гг. увеличился до 23 млрд руб. В 1988 г. вклады населения выросли более чем на 30 млрд руб.

Неблагоприятно складывалась ситуация и в сфере безналичного оборота. В конце 1987 г. предприятиям были предоставлены крупные льготные кредиты. Они позволили снизить объем просроченной задолженности. Предполагалось, что в течение 1988 г. она должна еще больше уменьшиться. На практике за 10 месяцев просроченная задолженность по ссудам и взаимным расчетам выросла на 17,5 млрд руб.

Таким образом, переход к новым методам хозяйствования сочетался с решениями, стимулировавшими резкое усиление инфляционных процессов. Явно прослеживалось стремление использовать выявившиеся резервы для немедленного ускорения темпов экономического роста, «расшивки» узких мест в различных отраслях народного хозяйства. Результатом стало обострение противоречий на рынках потребительских товаров и производственных ресурсов.

Потребительский рынок был серьезно расстроен уже к началу 1988 г. При темпах роста денежных доходов населения, соответствовавших расчетам к пятилетнему плану, торговля за 1986–1987 гг. получила товаров на 33 млрд руб. меньше, чем планировалось. Началось быстрое сокращение запасов в торговле, они уменьшились на 13,8 млрд руб.

Предпринятые в 1988 г. усилия по наращиванию производства товаров народного потребления позволили добиться определенных позитивных сдвигов. Если в 1986–1987 гг. темпы роста производства промышленной продукции группы Б вопреки заданиям пятилетки заметно отставали от темпов роста по группе А, то в 1988 г. положение изменилось, производство предметов потребления увеличивалось опережающими темпами. Однако наибольшее влияние на рыночную ситуацию оказало не это, а резко ускорившийся, практически вышедший из-под контроля рост денежных доходов населения. В пятилетнем плане предусматривалось, что оплата тру-

да будет расти медленнее, чем розничный товарооборот. На практике же в 1985–1988 гг. она росла почти в 2 раза быстрее. В 1988 г. среднемесячная зарплата по расчетам к годовому плану должна была возрасти на 4 руб., фактический же ее прирост составил 14 руб.

При резком ускорении роста объема розничного товарооборота, в значительной мере обусловленном повышением средних цен покупок, запасы в торговле не только не увеличились на 2 млрд руб., как намечалось по плану, но сократились еще на 3 млрд руб. Даже запасы неходовых и залежалых товаров стали быстро таять, уменьшились в течение 1988 г. более чем на 30 %.

Механизм раскручивания инфляционной спирали, срабатывающий в условиях господства поставщика на рынке, хорошо прослеживался на примере легкой промышленности. В 1986–1987 гг. эту отрасль неоднократно критиковали за низкие темпы роста объема производства. В 1988 г. положение изменилось. Темпы прироста продукции подскочили с 1,5 % в 1987 г. до 4,3 % в 1988 г. По данным Госкомстата РСФСР, за девять месяцев 1988 г. средняя розничная цена кожаной обуви выросла на 15 %, трикотажных изделий — на 9, хлопчатобумажных тканей — на 5 %. Резко (на 9 %) увеличилась прибыль, а вместе с ней и отчисления в хозрасчетные фонды, почти такими же темпами росла среднемесячная заработная плата. За год предприятия отрасли недопоставили 13 млн пар кожаной обуви, 48 млн шт. трикотажных изделий, много другой продукции.

Положение на рынке товаров легкой промышленности усугублялось тем, что объем поставок в 1988 г. лишь по стоимости компенсировал сокращение импорта в 1986–1987 гг., а в натуральном выражении реализация по многим позициям была ниже уровня 1985 г. Предпринимались усилия, направленные на то, чтобы поправить дело. В частности, было закуплено несколько десятков комплектных обувных заводов. В случае успеха подобные шаги позволяют ослабить дефицит по данной конкретной товарной группе. Но одновременно они усиливают его по другим — «натуральные» меры недостаточны для решения проблем, которые по природе являются финансовыми.

Эта закономерность наглядно проявилась в реализации товаров, значительный и реальный рост производства которых был обусловлен переключением части мощностей тяжелой промышленности на их производство. Задания Комплексной программы развития

производства товаров народного потребления по ряду видов продукции (стиральные машины, электропылесосы и т. д.) перевыполнялись. В натуральном выражении выпуск телевизоров увеличился на 6% (в том числе цветного изображения — на 22), магнитофонов — на 10, электропылесосов — на 8, швейных машин — на 5, стиральных — на 6%. По многим видам продукции быстро увеличивались и поставки в торговлю. Однако еще быстрее сокращались товарные запасы.

При расстройстве денежной системы, падении доверия к рублю спрос в считанные дни может возрасти в несколько раз. Деформированный рынок сразу же реагирует на изменившуюся ситуацию: активизируются механизмы распределения дефицитных ресурсов — очереди, нормирование, заказы. Повышается статус органов и работников, связанных с реализацией данных товаров, формируются группы, заинтересованные в поддержании дефицита, активизируется черный рынок. Возросшие объемы поставок просто не попадают в открытую продажу. С образованием запасов у населения, увеличением производства дефицит сменяется затовариванием. Но к тому времени спрос переключается на другие виды продукции.

Из 211 групп продовольственных товаров, выделяемых Всесоюзным научно-исследовательским институтом по изучению спроса населения на товары народного потребления и конъюнктуры торговли, к числу тех, в покупке которых потребители, как правило, не испытывают затруднений, были отнесены лишь 23¹.

На начало сентября 1988 г. в 24 автономных республиках, краях, областях РСФСР действовали талоны на мясо и колбасные изделия, в 13 — на животное масло. Параллельно идущие два процесса: быстрое увеличение денежных доходов населения и расширение сферы регламентированного карточного снабжения, охватывающего все новые товары, вообще стали характерными чертами 1988 г. Зарплата в обесценивающихся рублях росла, но различия в оплате слабо сказывались на доступе трудящихся к товарам.

¹ Это означало, что одних товаров просто не было в магазинах, другие изредка появлялись и за ними надо было выстаивать многочасовые очереди, третьи были выставлены на прилавках, но приобрести их можно было только по карточкам, талонам или спискам т. д. Исследование проводилось в 1988 г. — *Прим. ред.*

В этой обстановке серьезно деформируется развитие кооперации. При высоких темпах роста денежной массы необеспеченный спрос тянет свободные кооперативные цены вверх. Вместе с ними повышаются и доходы кооператоров. Развитие обозначившейся тенденции может привести к тому, что цены и доходы в кооперативном секторе достигнут уровня, практически изолирующего его от остальной легальной экономики.

Наиболее характерным мотивом выступлений руководителей предприятий стали жалобы на сохраняющийся избыточный административный контроль, на то, что доводимые государственные заказы, договоры, которые под давлением сверху приходится заключать, не учитывают реальных производственных возможностей, сковывают свободу хозяйственного маневра, а также на то, что поставщики не желают заключать хозяйственные договоры, а вышестоящие органы не обеспечивают поставки необходимой техники, сырья, полуфабрикатов.

Механизмы, призванные обеспечивать согласование интересов, деформированы низкой покупательной способностью рубля. Положение контролирует тот, кто располагает натурально-вещественными ресурсами. Это ярко проявляется в условиях заключения договоров, которые навязывают потребителям. Поставщики оговаривают заключение договора встречной поставкой дефицитных материалов.

Господство поставщика проявилось и в ускорении роста цен на производственные ресурсы. В машиностроении выпуск большинства важнейших видов продукции, измеряемых в натуральных показателях, в 1988 г. сократился, в лучшем случае незначительно вырос (металлорежущие станки, кузнечно-прессовые машины, ткацкие станки, мостовые краны, бульдозеры, грузовые вагоны, автомобили), а видов продукции, измеряемых в оптовых ценах, заметно увеличился (приборы, средства автоматизации и запасные части к ним, доменное, сталеплавильное, прокатное оборудование, медицинская техника и т. д.). В строительстве стоимостные объемы строймонтажа, прибыль строительных организаций также росли значительно быстрее, чем объем важнейших работ в натуральных измерителях.

В целом по народному хозяйству темпы прироста прибыли увеличились с 6,9% в 1987 г. до 9,5% в 1988-м. Возросшие отчисления

в фонд материального поощрения стали важнейшим фактором, определяющим динамику оплаты труда. Ненасыщенный рынок позволяет повышать цены, увеличивать прибыль, хозрасчетные фонды, повышать зарплату, с которой люди приходят на еще более бедный рынок. Складывается и иная модификация инфляционной спирали. Завышенный платежеспособный спрос открывает широкие возможности наращивания хозрасчетных фондов, предназначенных для финансирования развития производства, и вместе с тем способствует увеличению спроса на инвестиционные ресурсы.

Неудачи в машиностроении (в том числе значительно более медленные, чем намечалось, темпы наращивания производства ресурсоэкономной техники) сдерживали снижение металло- и энергоемкости в народном хозяйстве.

Напряженным оставалось положение в электроэнергетике. Фронт строительства здесь, вопреки принятым документам и здравому смыслу, продолжал расти. В 1988 г. стоимость включенного в план производственного строительства увеличилась по сравнению с 1985 г. на 17% и достигла 82 млрд руб. Между тем задания пятилетки по вводу мощностей в 1986–1988 гг. были выполнены менее чем наполовину. Отрасль работала с резервом мощностей значительно ниже норматива. Половина фондов электроэнергетики изношена на 50% и более.

В металлургии заметно медленнее, чем предполагалось, увеличивается производство высококачественных видов продукции и применение ресурсно-экономных технологий. Если по плану в 1986–1988 гг. намечалось ввести 15 машин непрерывного литья заготовок, то фактически их введено лишь 4. Нарастал износ используемого оборудования, продолжалась эксплуатация наиболее устаревших, неэкономичных, экологически вредных агрегатов.

Капиталовложения, направляемые на удовлетворение потребностей страны в топливе, энергии, металле, в 1986–1988 гг. росли быстрее, чем в легкой промышленности. Народное хозяйство постепенно возвращалось на бесперспективный путь компенсации низкого уровня эффективности использования сырья и топлива увеличением их добычи, с которого пытались сойти.

Таким образом, к концу 1988 г. уже в полной мере проявились основные противоречия первого этапа экономической реформы.

Достаточно сильный стимулирующий импульс усилил инфляционные процессы, проявляющиеся в обострении дефицита и в ускорившемся росте цен. Теперь все зависело от способности экономического центра реализовать программу действенных мер, направленных на ограничение совокупного спроса.

Первой реакцией стала корректировка позиции по отношению к реализации спиртного. При утверждении плана и бюджета на 1988 г. речь шла о сокращении выручки от реализации спиртных напитков на 11,5 млрд руб. Фактически со второго полугодия, и особенно с IV квартала, явно обозначилась тенденция к ее росту. В целом за год она увеличилась на 3 млрд руб. Но масштаб накопленных к этому времени финансовых диспропорций был таков, что быстро поправить положение, затормозить инфляционные процессы можно, только добившись серьезных сдвигов по трем ключевым направлениям: сократив фронт строительства и централизованные государственные капиталовложения, переориентировав структуру импорта и снизив оборонную нагрузку на экономику.

В 1988 г. ввод трети важнейших объектов номенклатуры государственного заказа сорван. Сверхнормативный объем незавершенного строительства возрос более чем на 5 млрд руб. Были приняты решения о приостановке ряда крупных водохозяйственных проектов, вызвавших сомнение с точки зрения их экономической эффективности и экологических последствий. В целом стоимость законсервированных объектов в 1988 г. достигла 24,2 млрд руб. Однако в том же году начаты новые производственные стройки стоимостью 59,1 млрд руб.

Параллельно министерства и ведомства развернули соревнование за формирование централизованных решений по развитию отраслей и регионов за счет централизованных средств. На начало 1988 г. для реализации принятых решений в тринадцатой пятилетке уже требовалось 1,1 трлн руб.

Переломить эти тенденции можно было, одновременно существенно снизив нагрузку на бюджет, потребительский рынок и базовые отрасли экономики, перераспределив ресурсы в пользу хозяйственных звеньев, работающих на удовлетворение платежеспособного спроса, тех видов деятельности, за которые готов платить потребитель.

Если по объективным причинам нельзя было сразу покончить с экономической автаркией, обеспечить конвертируемость рубля, то действовать в соответствии с законами рынка, а не вопреки им необходимо. Между тем при вынужденном сокращении импорта полностью игнорировалась бюджетная эффективность различных товарных групп.

Рост или незначительное сокращение закупок товаров, тяжелым бременем ложащихся на государственный бюджет (минеральные удобрения, пестициды, зерно, машины, значительная часть которых оседала в растущих запасах неустановленного оборудования), шли параллельно с сокращением импорта промышленных товаров народного потребления, приносящих наиболее значительные доходы бюджету. Экономия в размере всего нескольких сотен миллионов инвалютных рублей в 1985–1987 гг. по этой группе обернулась снижением поставок продукции в торговлю на 8,2 млрд руб. и стала существенным фактором ухудшения финансовой ситуации.

В 1988 г. поставки импортных товаров в торговлю уменьшились еще на 400 млн руб. Доля этой группы в импорте на конвертируемую валюту продолжала падать: по сравнению с 1985 г. она снизилась более чем в 1,5 раза. Вместе с тем закупки производственных ресурсов, используемых с крайне низкой эффективностью, обосновываемые необходимостью выполнения заданий пятилетнего плана, заметно возросли. В сочетании с дальнейшим снижением экспорта это привело к ухудшению торгового баланса. Если в 1987 г. сальдо торгового баланса с развитыми капиталистическими странами было положительным, то в 1988 г. оно стало отрицательным и составило 2 млрд долл. По данным западной финансовой статистики, чистая задолженность СССР в конвертируемой валюте с 1985 по 1988 г. возросла более чем в 2 раза. Почти 3 млрд долл. нам приходится ежегодно тратить только на оплату процентов за взятые кредиты. Росли долги и ряду стран соцлагеря — Чехословакии, Германии, Венгрии, Югославии.

Отказ от финансирования экономически необоснованных проектов, увеличение закупок промышленных товаров народного потребления создали бы принципиально иное положение на потребительском рынке. Жесткая конкуренция импортных товаров позволяет быстро выявить предприятия, действительно эффективно использующие ресурсы, обеспечить их опережающее развитие.

Административное давление, направленное на то, чтобы добиться увеличения объема выпуска товаров народного потребления, в этой ситуации теряет всякий смысл.

Новая оборонная доктрина, концепция разумной достаточности, решения о сокращении вооружений открыли широкие возможности радикального снижения оборонных расходов, которые тяжелейшим бременем ложатся на народное хозяйство. Конверсия оборонного сектора могла бы стать важнейшим фактором сокращения расходов и роста доходов государства, насыщения рынка новыми поколениями потребительских товаров, катализатором эффективной структурной перестройки народного хозяйства. Но чтобы это стало реальностью, радикальность экономических решений должна была оказаться на уровне радикальности решений политических. Речь шла не о сокращении темпов прироста оборонных расходов, а о серьезном снижении их абсолютной величины.

Необходимость подобных экономико-политических мер, направленных на финансовое оздоровление, невозможность без их осуществления углублять начатые преобразования в системе хозяйствования были в начале 1989 г. уже достаточно широко осознаны и учеными-экономистами, и политическим руководством.

Но явно обозначилась и угроза принципиально иного развития событий. Неспособность или неготовность добиться серьезных сдвигов в проведении антиинфляционной политики порождала деструктивные тенденции, направленные на возврат к командно-административной системе хозяйствования.

Продолжение той же финансовой политики с неизбежностью вело к хорошо известным следствиям: росту остатков хозрасчетных фондов, которые невозможно обеспечить материальными ресурсами, их замораживанию, ужесточению контроля за оплатой труда, усилению административной регламентации цен, разрушению так и не успевшей сформироваться системы оптовой торговли, развалу всего механизма экономического регулирования, вводимого реформой.

Серьезным препятствием на пути финансового оздоровления в нашей стране стали сложившиеся отношения государства и общества. По-прежнему господствует стереотип экономического патернализма. В дискуссии между предприятием, отраслью и государством общественное мнение почти всегда не на стороне последнего:

государство должно брать меньше налогов, но при этом выделять больше бюджетных ресурсов. Истоки этой позиции очевидны. Однако, не преодолев ее, нельзя рассчитывать на успех в борьбе с инфляцией. Сломить сопротивление частных отраслевых и местных интересов назревшим мерам по финансовому оздоровлению экономики, глубокой перестройке сложившейся в период индустриализации архаичной структуры народного хозяйства можно, лишь опираясь на их широкую общественную поддержку.

Теперь от способности государства осуществить трудные, но абсолютно необходимые антиинфляционные меры зависит успех всего курса перестройки в экономике. Только на их основе реформа могла получить новый импульс.

Первая публикация — М.: Наука, 1990.

ГОСУДАРСТВО И ЭВОЛЮЦИЯ

ЭТА небольшая работа была написана очень быстро — в августе–сентябре 1994 г. Но долгой была подготовка к ней.

У меня давно назрела потребность осмыслить конкретные, в том числе и тактические, вопросы нашей сегодняшней политической жизни в более общем контексте как российской, так и мировой истории. Каковы те сущностные проблемы и определяющие социальные инварианты, что скрывает под собой волнующаяся поверхность быстро сменяющихся политических явлений? Какие приливы и отливы рождают эти волны и эту пену?

Одно уже совершенно ясно: в России сегодня делается не политика, а история. За нами исторический выбор, который определит жизнь нашу и новых поколений.

Этот выбор происходит повсеместно и постоянно, отражаясь в спорах об инфляции и неплатежах, проценте межбанковского кредита и военном бюджете, геополитических интересах России и соглашении с НАТО, медицинском страховании, борьбе с коррупцией, политике в области образования, об антисемитизме, об отношениях церкви и государства, в каждом камешке многоцветной мозаики политической жизни нашей страны. А истоки такого выбора тянутся издалека, проходят века истории, и не только государства российского.

Второй исходный пункт моих рассуждений можно определить тем уже общепризнанным утверждением, что сущность происходящих конфликтов связана с переделом собственности, с приватизацией. Более пристальный взгляд на то, что стоит за получившими у нас права гражданства терминами «номенклатурная приватизация», «номенклатурный капитализм», приближает нас к самому ядру подспудных процессов, определяющих суть происходящего.

Хотя изучение этого круга вопросов только начинается, следует отметить, что «номенклатурная приватизация» — явление не уникальное. В определенном смысле перед нами один из основных феноменов мирового социально-политического развития. Корни конфликтов, сотрясающих сегодня наше общество, лежат куда глубже, чем в 1917 г.

Работа над этой книгой помогла мне точнее понять, в чем состоит реальный выбор России сегодня; понять и другое — какие социальные интересы (прежде всего интересы элиты) определяли важнейшие поворотные моменты в русской истории XX в. Если эта работа пробудит собственные размышления читателей, я буду считать, что достиг своей цели.

Я не мог бы написать эту книгу без помощи близких людей и единомышленников, прежде всего моего отца Тимура Аркадиевича Гайдара, а также Л. А. Радзиховского и А. В. Улюкаева. Они прочитали рукопись и сделали ряд важных стимулирующих замечаний, осуществили общее редактирование. Выражаю им глубокую благодарность.

Я посвятил эту работу памяти безвременно умершего Василия Илларионовича Селюнина — не только одного из лучших наших экономистов и публицистов, но и удивительно честного и мужественного политика. Василий Илларионович был настоящим русским человеком, его патриотизм был так естествен, что ему казалось смешно и стыдно вслух об этом говорить. Взгляды, развиваемые в этой книге, как мне кажется, очень близки взглядам Василия Илларионовича на будущее, на перспективы развития нашей страны.

Глава 1. Две цивилизации

Запад есть Запад, Восток есть Восток,
и с мест они не сойдут.
*Р. Киплинг*¹

1.1

Отшумели горячие споры 1987–1991 гг. Сегодня мы понимаем, что противопоставление капитализма социализму не является достаточно полным определением нашей исторической коллизии. Необходимо было громко и недвусмысленно заявить, что с социализмом в России покончено навсегда, что наше будущее — на путях рыночной экономики, но ограничиться этим нельзя.

Несомненная правда, что большинство стран с рыночной, капиталистической экономикой (точнее, с элементами такой экономики) пребывает в жалком состоянии, застойной бедности. Народ в этих странах живет куда беднее, чем в России, только вступающей на рыночный путь, хотя миллионеры там есть (как есть и у нас). Сам по себе отказ от социализма еще не гарантирует ни экономического процветания, ни достойных условий жизни, на что надеялись многие в 1990 г., наивно полагая, что достаточно поменять фетиши и можно почти задаром, только за отказ от «коммунистического первородства» получить «капиталистическую похлебку», обменять «Капитал» на капитал. Но в странах третьего мира людей живет куда больше, чем в странах первого мира, а из нашего бывшего второго мира ворота открыты как в один — с его процветанием, так и в другой — с удручающей нищетой. На этот простой и очевидный факт постоянно ссылаются «патриоты», коммунисты и другие критики капитализма. Вот только рецепт — что делать, чтобы страна не опустилась до уровня третьего мира, чтобы по экономическому и социальному развитию Россия прочно заняла место в первом мире, — они выписывают, как говорится, с точностью до наоборот.

¹ Киплинг Р. Баллада о Востоке и Западе // Киплинг Р. Избранное. Л., 1980. С. 460.

Важнейшая для нас сегодня историческая дилемма может рассматриваться как традиционное противопоставление «Восток — Запад». Это одна из главных дихотомий мировой истории, по крайней мере до пробуждения Азии в конце XIX в. С тех пор многие страны Востока (в том числе и самого дальнего) стали умело использовать принципы западной социальной системы. И именно эти страны, как известно, добились наибольшего процветания.

Видный представитель западной философии истории А. Тойнби в своем фундаментальном анализе всемирно-исторического процесса¹ выделял 21 цивилизацию в истории человечества, из которых под категорию «западная» подпадают лишь 2. Однако, опираясь на данную им классификацию, остальные 19 цивилизаций нельзя было бы признать как восточные. Разумеется, я ни в малейшей степени не претендую на попытку подобного описания. Те ключевые признаки, системообразующие факторы, которые я буду использовать ниже, говоря о западных и восточных цивилизациях, имеют более локальный характер. Пусть их недостаточно для объяснения всего многообразия исторических феноменов, но они необходимы для определения стратегических путей развития российского общества и государства.

Прежде всего я воспользуюсь актуальными до сих пор характеристиками Маркса, сделанными им при анализе «азиатского способа производства», потому что эти характеристики, к сожалению, имеют слишком близкое отношение к социально-экономическим реалиям нашей страны. Сам анализ Маркса опирался на мощные, идущие с XV в. европейские традиции осуждения «восточного деспотизма» и осознания себя в противостоянии с Востоком. «Ключ к восточному небу» Маркс видел в отсутствии там частной собственности. «Если не частные земельные собственники, а государство непосредственно противостоит... производителям, как это наблюдается в Азии, в качестве земельного собственника и вместе с тем суверена, то рента и налог совпадают или, вернее, тогда не существует никакого налога, который был бы отличен от этой формы земельной ренты... Государство здесь — верховный собственник земли. Суверенитет здесь — земельная собственность, сконцентрированная в национальном масштабе. Но зато в этом

случае не существует никакой частной земельной собственности, хотя существует как частное, так и общинное владение и пользование землей»¹.

Земельная собственность — основа основ всех отношений собственности. Отсутствие полноценной частной собственности, нераздельность собственности и административной власти при несомненном доминировании последней, властные отношения как всеобщий эквивалент, как мера любых социальных отношений, экономическое и политическое господство бюрократии (часто принимающее деспотические формы) — вот определяющие черты восточных обществ. Подобные черты присущи странам третьего мира даже сегодня. Именно они прежде всего являются причиной отсталости и застойной бедности, а также залогом того, что эти отсталость и бедность будут сохраняться, воспроизводиться, усугубляться и далее.

Такое положение дел имеет в основе глубокие объективные исторические причины. Всему бесконечно разнообразному неевропейскому Древнему миру и Средневековью чужды четкие гарантии частной собственности и прав граждан, а также подчинение государства обществу. Частную собственность, рынок государство терпит, но не более. Они всегда под подозрением, под жестким контролем и опекой всевидящего бюрократического аппарата. Побои, конфискации, ущемление в социальном статусе, ограничение престижного потребления — вот судьба даже богатого частного собственника в восточных деспотиях, если он не связан неразрывно с властью. Именно власть здесь главное: она и ключ к тому, чтобы, когда позволят обстоятельства, поднажиться, и она же — единственно надежная гарантия против конфискации. Потеряешь должность — отнимут состояние. Собственность — вечная добыча власти. А власть вечно занята добыванием для себя собственности, в основном за счет передела уже имеющейся.

Кодексы восточных империй — обычно длинные и подробные перечни обязанностей подданных перед государством, своды административных ограничений их жизненной и хозяйственной деятельности, в которые вкраплены немногочисленные права собственника.

¹ См.: Тойнби А. Постигание истории. М., 1991. С. 77–79.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. С. 354.

«Сильное государство — слабый народ» — принцип легиста и реформатора Шан Яна¹, концентрированное воплощение идеала восточных государств. Но слабость народа губительно сказывается и на государстве. Это происходит прежде всего в силу ряда важнейших особенностей системы, при которой собственность и власть неразделимы, причем власть первична, а собственность вторична.

Во-первых, отсутствуют действенные стимулы для производственной, экономической деятельности. Лишенный гарантий, зависимый, всегда думающий о необходимости дать взятку предприниматель скорее займется торговлей, спекуляцией, финансовой аферой или ростовщичеством, т.е. ликвидным, дающим быструю отдачу бизнесом, чем станет вкладывать средства в долговременное дело. Что касается главного собственника — чиновника, то его собственническая позиция является чисто паразитической, а организация сложной экономической деятельности находится вообще за пределами его компетенции и интересов.

Отсюда застойная, постоянно воспроизводящаяся бедность, отсюда же и необходимость мобилизационной экономики, которая, не имея стимулов к саморазвитию, двигается только волевыми толчками сверху. Движение, которое вечно буксует и, предоставленное само себе, мгновенно замирает. Чтобы возобновить процесс, необходимо опять всемерное усиление государства, разумеется, опять за счет ограбления частного сектора.

Во-вторых, крупные переделы собственности становятся практически неизбежными вместе с политическими кризисами, сменой власти — ведь собственность в определенном смысле есть лишь атрибут власти. Получив власть, спешат захватить эквивалентную чину собственность. Если значительной собственностью нельзя завладеть, не занимая сильных властных позиций, то именно запах собственности стимулирует политические катаклизмы. Все новые и новые властные группы и отдельные лидеры готовы штурмовать власть (в том числе и по горам трупов), преследуя не столько политические, государственные цели, сколько

¹ Шан Ян — ученый и политический деятель, наиболее известный представитель легистов Древнего Китая — сформулировал основные положения Фацзя — философской школы законников; автор легистского канона «Книга правителя области Шан».

цели грубо меркантильные, прикрытые той или иной формой демагогии.

Отношения собственности становятся такими же нестабильными, как и политические. Власть оказывается привлекательной вдвойне: и как собственно власть, и как единственный надежный источник богатства, комфорта. Политические кризисы превращаются в страшные разломы всей социально-имущественной структуры общества. Все это в совокупности опять же не дает обществу развиваться, гоняет его по кругу застойной бедности. А чем беднее общество, тем сильнее стремятся к богатству его лидеры.

В-третьих, само мощное государство на поверку изнутри оказывается слабым, трухлявым. Его разъедают носители государственности — чиновники, не прекращающие охоту за собственностью.

Обычная коррупция быстро приводит к формированию значительных состояний. Чиновники интуитивно стараются стабилизировать свое положение, конвертировать свою власть в собственность. Предоставленные за службу наделы наследуются, затем начинают продаваться. Чуть ослабнет власть — назначенный воевода начинает вести себя как независимый князь. Земля, формально государственная, доходы от которой должны обеспечивать государственные нужды, на деле продается и покупается, концентрируется у богатых чиновников.

«Государство — это я» — формула, по которой развивается чиновничья приватизация. Собирать налоги в свой карман, пользоваться государственным имуществом как своим — вот их формула приватизации.

Такая приватизация, естественно, разлагает, ослабляет государство, но отнюдь не меняет его тип. Чиновники и после приватизации остаются чиновниками. Они и не думают «отделиться от государства», прихватив свою собственность. Весь смысл восточной чиновничьей приватизации только в том, чтобы в рамках существующей системы, сохраняя нераздельность власти и собственности при доминировании первой, насытить непомерные аппетиты носителей власти.

В рамках такой «перестройки» существующей системы не происходит формирования института настоящей легитимной частной собственности. Происходит лишь дележ разграбленной государственной собственности государственными чиновниками. Замкну-

тый круг, в котором вращается восточная цивилизация, не разрывается, начинается новый виток.

Истощенное — государственниками — государство в конце концов рушится. Новый государь — один из соперничающих сановников, или вождь крестьянского восстания, или сосед-завоеватель, или кочевник — вновь восстанавливает эффективность централизованной власти, перераспределяет частные земли, ужесточает контроль за землепользованием. На места покоренных вассалов приходят назначенные начальники. Доходы государства растут. А через пару поколений чиновники вновь начинают приватизировать государственную собственность. Все повторяется.

Конечно, ярче всего такой династический цикл виден в истории Китая. Но его не трудно найти и в Египте, и в государствах Средней и Западной Азии.

Для предпринимателя, частного собственника этот повторяющийся цикл не оставляет надежд. В период укрепления империи он под мощным контролем и подозрением, под вечным риском конфискации. Ослабление империи открывает дорогу хаосу, междоусобицам, разбою, чужеземным завоеваниям, когда ничто не гарантировано. В период своей мощи восточная деспотия опасна, при ослаблении — невыносима.

Само понятие реформ в неевропейской древности неразрывно связано с новым возрождением одряхлевшего в предыдущий период государства, но на старых основаниях: ужесточение контроля за земельной собственностью, повышение эффективности бюрократической машины, нажим на группы, не поглощаемые государством, т. е. на знать, частных собственников.

В истории восточные общества возникли за много тысяч лет до западных. Отношения власти реально являются важнейшими для упорядочивания ситуации в любом человеческом обществе, начиная с племени. Отношения власти и подчинения возникают раньше, чем накапливается собственность, чем формируется система отношений собственности. Исторически власть первична по отношению к собственности. Само накопление собственности становится возможным во многом благодаря тому, что власть структурирует, организует человеческую общность и ее деятельность. Естественно, что затем отношения собственности начинают размещаться внутри уже сложившейся «матрицы власти».

Твердо подчиняя собственность власти, восточные общества (не отдельные законы, не династии, а базовая социально-экономическая структура этих обществ) остаются в высокой мере стабильными. Бурные метаморфозы в них начались, пожалуй, лишь в конце XIX–XX в., в процессе массивного взаимопроникновения разных типов цивилизаций.

1.2

Западная система отпочковалась от обществ восточного типа во второй трети 1-го тысячелетия до н.э. в Греции. Возникновение этой системы характеризуется как «греческое чудо» и остается неразгаданной загадкой. Известный исследователь Востока Л. Васильев пишет: «Трудно сказать, что явилось причиной архаической революции, которую смело можно уподобить своего рода социальной мутации, ибо во всей истории человечества она была единственной и потому уникальной по характеру и результатам»¹.

Лишь в XIX в. «Запад» и «Восток» по-настоящему встретились. Эта встреча показала преимущества западной системы: экспансия в самых разных формах шла с запада на восток и никогда в обратном направлении (пока Япония и другие восточные драконы не ассимилировали важнейшие элементы западной системы настолько успешно, что смогли вступить в конкуренцию с наиболее развитыми странами Запада).

В чем же главный смысл «западной мутации»? О нем мы можем судить хотя бы по позднейшей рефлексии западных исследователей, с изумлением констатировавших отсутствие на Востоке такого краеугольного элемента западной системы, как разработанное понятие свободной от государства частной собственности, прежде всего земельной. Значит, главное в «греческой мутации» то, что отделило ее от восточной прародительницы, — изменение отношений собственности, возникновение развитой системы частной собственности, легитимной юридически и социально-психологически, все более независимой от государства. Частная собственность впервые стала действительно частной, перестав быть одним из атрибу-

¹ Васильев В. С. История Востока. Т. 1. М., 1993. С. 17.

тов власти¹. Позднее отношения частной собственности превратились в нечто самоочевидное и уже стало казаться удивительным то, насколько слабо они представлены в восточных обществах.

В результате постепенно сложилась *система, где само государство не повелитель, а инструмент в руках полиса*. Права гражданина, не подлежащие сомнению, — аксиома. Разумеется, и Греция, и Рим видели немало тиранов, насилия, произвольных конфискаций, но все это уже как поверхностные волны над мощным пластом укоренившихся частнопроводных отношений. То, что в восточном мире — естественное право, обязанность власти, здесь — нетерпимая тирания и произвол.

Даже когда Римская империя погибла и завоевавшие ее варвары смешали всю систему сложившихся отношений собственности, частного права, разрушили развитые социальные, административные институты, принесли на остриях своих мечей традиционно восточные социальные установления, античное социальное наследие не исчезло бесследно, а сохранилось (хотя бы в виде ментальной традиции) и затем медленно, упорно модифицировало феодальные установления, право, усиливало процессы приватизации, обеспечивая их идеологическую базу.

Феодальная система, сформировавшаяся в Европе на обломках античной империи, в отличие от нее не заключала в себе ничего уникального для мировой социальной практики. Тенденция к феодализации при ослаблении централизованной власти — хорошо известная черта древних государств. Если мощной централизованной бюрократии не существует, земли дробятся на уделы воинами. Последние стремятся превратить условные владения в полные. Традиция им в этом помогает. Назначенные управлять областями князья обретают независимость, право наследования. Община ря-

дом с замком рыцаря имеет защиту от разбойников. Он скорее поможет, чем далекий король со своей армией.

Частной собственности на землю в римском или современном смысле этого слова в Средние века нет и быть не может. Землю считают своей, имеют на нее пересекающиеся права и король, и граф, и рыцарь, и крестьяне. Похожие структуры можно найти и в Китае периодов Чуньцю¹ и Троецарствия², и в Японии при Фудзиваре³, и во многих других регионах и эпохах.

Что здесь действительно выделяет Европу, так это многовековая стабильность феодальной системы, а также многовековая «слабость» (гибкость) государственной власти.

С X в., после того как в Западной Европе улеглась последняя крупная волна смуты и перемещений, связанная с завоеваниями венгров, арабов и викингов, на протяжении столетий здесь сохранялись раздробленность государственного устройства и устойчивые феодальные отношения. Проносились династические войны, сшибались отряды королей и феодальных баронов, но это были не глобальные потрясения, они не рвали из социальной почвы корни, срезались только верхушки. Победенных не вырезали поголовно, не уводили в плен. Войны не требовали максимального напряжения всех сил общества, его полного подчинения государству ради выживания нации, не приводили к необходимости концентрации в руках короны прав земельной собственности.

Обобщая, можно сказать, что политические потрясения на Западе в значительно меньшей степени, чем на Востоке, вели к глобальной смене целых слоев собственников, ко все новому перекариванию собственности.

Одна феодальная семья нередко распоряжается одними и теми же землями и в X, и в XV вв. Феодал XIII в. по психологии и поведению уже не разбойник, не едва севший на землю рэкетиер IX в. Его се-

¹ Описывая этот процесс, Л. Васильев отмечает: «Одно несомненно: главным итогом трансформации структуры (традиционных обществ в античной Греции. — *Е. Г.*) был выход на передний план почти неизвестных или по крайней мере слабо развитых в то время во всем остальном мире частнособственнических отношений, особенно в сочетании с господством частного товарного производства, ориентированного преимущественно на рынок, с эксплуатацией частных рабов (т. е. рабов, принадлежащих не государству, а частным лицам. — *Е. Г.*) при отсутствии сильной централизованной власти и при самоуправлении общины, города-государства (полиса). После реформ Солона (начало VI в. до н.э.) в античной Греции возникла структура, опирающаяся на частную собственность, чего не было более нигде в мире».

¹ Чуньцю — период (722–481 гг. до н.э.) эпохи Джоу в Китае. Характеризовался междоусобной борьбой между царствами, возникшими на базе раннеджоуских уделов.

² Троецарствие — период в истории Китая (220–280), получивший название по числу трех царств (Вэй, У и Шу), образовавшихся после распада в 220 г. империи Хань. Отмечен борьбой между царствами.

³ Фудзивара — высший слой феодальной аристократии, находившийся у власти в Японии в VII–XI вв.

мья веками связана с крестьянами совместной жизнью, укоренившимися привычками, обычаями, регламентирующими нормы крестьянских обязанностей, их права. Как отмечал Джон Стюарт Милль, «обычай — самый могущественный защитник слабых от сильных»¹. Так складывается основа общества — чувство легитимности (нелегитимности) тех или иных действий человека и государства. Легитимность наполняет воздухом писанные законы, делает их не бумажными, а живыми и соответственно превращает нарушение закона в дело морально трудное и небезопасное. Не будь легитимности, общество действительно стало бы аренной войны всех против всех².

Отношения частной собственности в Европе оставались легитимными при всех потрясениях. Обычай не только хранитель старого, но и механизм трансформации земельных отношений. Если обязанности крестьян четко определены, то что может препятствовать замене натуральных обложений и отработки денежными выплатами, когда с постепенным восстановлением торговли европейская экономика теряет чисто натуральный характер? Государство не перераспределяет земли между феодалами. Претензии короны на роль верховного собственника земли вне королевского, частного дома на со временем обесцениваются. Привычно разделены земли манора³ на те, которыми распоряжаются крестьяне, и собственно сеньориальные. И там и там постепенно формируются традиции денежной аренды, удлиняются ее сроки. Общинная земельная собственность шаг за шагом отстывает перед частной. Отношения «лорд–слуга» уступают место отношениям «землевладелец–арендатор».

Уже в XIII в. в Англии фримены получают право продажи земли без согласия лорда. Обычай укореняется, на смену смешанному, феодальному праву на землю медленно идет частная земельная собственность.

Именно невсесильность европейского феодального государства — источник формирующейся вне его, рядом с ним сложной, дифференцированной структуры гражданского общества европей-

ского Средневековья. Церковь не подчинена государству, ее мощные иерархические организации, уцелевшие с римских времен, существуют параллельно с ним, создавая альтернативные каналы социального продвижения, ограничивая произвол монарха.

Торговые города возникают под покровительством монарха или сеньора¹, под защитой укрепленных пунктов, но быстро обретают собственную жизнь, иерархию, развитое самоуправление. Они во многом не похожи на находящиеся под жестким присмотром государства современные им города Востока.

До этого через слой варварских обычаев то там, то сям лишь проступали прикрытые, но не уничтоженные институты античности: римское право, частная собственность, гражданские права и свободы. Феодальное общество открывает их заново, когда в своей многовековой эволюции создает для них социальную базу.

Власть и собственность дифференцируются, расходятся, теряют неразрывность. Освященная традицией собственность уже не конфискуется по произволу, хозяин уже не теряет ее просто из-за того, что не занимает видного места в системе власти. Да и бурное развитие сферы частнопредпринимательской деятельности, в первую очередь торговли, создает иные, чем близость к власти, источники обогащения. Появление развитых рынков дает дополнительные гарантии против злоупотреблений властью, конфискаций. На отток капитала как на ограничитель произвола обращал внимание еще Ш. Монтескье².

Обычай отделять собственность от места в структуре власти прокладывает дорогу усложнению социальной структуры, множественности иерархий, не поглощаемых государством. Как самостоятельные, но взаимосвязанные силы действуют само государство, наследственная аристократия, иерархия землепользователей, города и буржуазия, церковь. Именно в этой ситуации возникают предпосылки накопления наследственного богатства, формирования частных капиталов для развития³.

¹ Миль Дж. С. Основы политической экономии. М., 1980. С. 395.

² Афоризм английского философа Томаса Гоббса (1588–1679), по мнению которого государство возникло как результат договора между людьми, положившего конец естественному состоянию «войны всех против всех».

³ Манор — федеральная вотчина средневековой Англии. Сложилась в XI–XII вв.

¹ Сеньор — в Западной Европе в Средние века феодальный земельный собственник (собственник сеньории), имеющий в подчинении зависимых крестьян (а часто и горожан).

² Монтескье Ш. Л. О духе законов // Монтескье Ш. Л. Избранные произведения. М., 1955.

³ Анализ этих предпосылок можно найти у Ф. Броделя: «Общество принимало предшествующие капитализму явления тогда, когда, будучи тем или иным образом иерархи-

Лучший стимул к инновациям, повышению эффективности производства — твердые гарантии частной собственности. Опираясь на них, Европа с XV в. все увереннее становится на путь интенсивного экономического роста, обгоняющего увеличение населения.

1.3

Для нас особенно важно понять, какой была роль феодального государства в генезисе европейского капитализма.

Здесь можно выделить несколько моментов. Уже говорилось, что слабое государство — основа европейского социально-экономического прогресса. Но разве не государство должно гарантировать именно сохранение традиций, возможность мирного накопления из поколения в поколение? Разве не государство гарант того, что не будет насильственного перераспределения собственности? Разве не государство защитник как от внешних грабителей-завоевателей, так и от «своих» феодалов?

Как же возможно решение всех этих жизненно важных для общества задач без сверхмощного государства? (На примере Речи Посполитой хорошо видно, к какой национальной катастрофе может привести слабость государства.)

История недвусмысленно демонстрирует, чем оборачиваются для общества преимущества обладания сильным государством. На Востоке государство «защищало» общество, превратив его в свою часть, а точнее, просто не давая ему развиться, накрыв, зажав, придавив его своим панцирем.

Да, сильное, жесткое государство теоретически дает гарантию защиты прав собственности, защиты от других государств, от феодалов и т. д. Но платить за это приходится непомерно большую цену, ведь государство слишком сильный защитник. И оно не за-

зировано, оно благоприятствовало долговечности генеалогических линий и того постоянного накопления, без которого ничего не стало бы возможным. Нужно было, чтобы наследство передавались; чтобы наследуемые имущества увеличивались; чтобы свободно заключались выгодные союзы; чтобы общество разделилось на группы, из которых какие-то будут господствующими или потенциально господствующими; чтобы оно было ступенчатым, где социальное возвышение было бы если и не легким, то по крайней мере возможным. Все это предполагало долгое, очень долгое предварительное вызревание» (*Бродель Ф. Игры обмена. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. Т. 2. М., 1988. С. 610.*)

щищает собственника от самого страшного врага, наиболее могущественного, всепроникающего, от самого государства.

Общество должно было накопить сил для того, чтобы безбоязненно принять такого «защитника», как сильное государство. Общество с традициями (в том числе правовыми), с развитой социальной дифференциацией, с глубоко укоренившимся убеждением в независимости человека и его собственности от воли государства с институтами, защищающими эту независимость, такое общество было внутренне готово не сломаться под тяжелой рукой государства, а, наоборот, использовать в интересах своего развития силу государственной машины. Если государство, и только государство, делает собственность легитимной (дает ей законность, правовые основания), рынка не будет. Если легитимность собственности не зависит от государства, если она первична по отношению к государству, то тогда само государство будет работать на рынок, станет его инструментом.

В Европе, где вопрос о физическом выживании этносов все-таки не стоял, сложилась уникальная ситуация — развитие общества стало обгонять развитие государства. Возникла элита (в том числе наследственная), ощущавшая свою независимость от государства, бывшая фундаментальной частью социальной системы, а не шестеренкой государственной машины.

В появлении сильных государств в Европе, где общество было к этому подготовлено, нет чуда предустановленной гармонии. Развитие общества, формирование рынка давали толчок интеграции наций, разрушали рыхлую феодальную структуру. Национальные государства вызревали из общества, а не надстраивались над ним, как гигантский идол. Так было в Англии и Франции в XVI–XVII, в Пруссии — в XVII–XVIII вв.

Экономическая политика европейских государств всегда была достаточно активной и лишь в редких случаях сводилась к чисто фискальным функциям. В каком-то смысле «государственный капитализм» характерен на Западе не столько для XX, сколько для XVII–XVIII вв., когда господствовала политика государственного меркантилизма, способствовавшая первоначальному накоплению, ведь государство вело активную торговую и колониальную политику (вплоть до войн), принимало непосредственное участие в создании ост-индских и вест-индских компаний в Англии и Франции,

в строительстве флота (а в XIX в. — железных дорог), в становлении военной промышленности и т. д.

Но все эти государственные усилия шли не «поперек», а «вдоль» естественной линии развития, задававшейся рынком. Все эти усилия государства развертывались на заранее четко очерченном поле легитимной частной собственности, свободного рынка (хотя и ограниченного в ряде случаев протекционистскими тарифами), разделения власти и собственности. Не входя «внутрь» частных владений, в пределах этих рамок государство работало на усиление капитализма, на его развитие, а не на подавление. Гибко приспосабливаясь к характеру рыночных отношений, европейские государства уменьшили степень своего влияния на экономику в XIX в., когда частный капитал уже накопил достаточно сил для саморазвития.

Европейским западным обществам удалось найти самое эффективное в известной нам истории человечества решение главной задачи: оптимального соединения традиций и развития.

На Востоке реализуется ригидность и жесткость системы, которая время от времени кроваво ломается и восстанавливается в прежнем виде. На Западе — рост на базе традиций, — рост, снимающий противоречия, позволяющий суммировать и материальные, и духовные итоги жизни предыдущих поколений.

Это не апологетика, бесспорный успех западной системы вовсе не является для нас некоей полной и абсолютной истиной и не закрывает других граней происходящего. Потрясений и кризисов хватало и хватает и в западных обществах, развитие продолжается, и, возможно, за поворотом их ждут новые бури, о которых мы пока не догадываемся. Буржуазно-демократическая система включает множество очевидных недостатков, несправедливостей и во всяком случае не является «конечным выводом мудрости земной», каким-то «хэппи-эндом» человеческой истории. Капитализм, безусловно, не представляет собой воплощение некоей «абсолютной идеи» всемирной истории. Вероятно, по мере интеграции человечества разовьются путем конфликтов и борьбы новые формы общества, новые межгосударственные, мировые формы общежития. О буржуазной демократии прекрасно сказано, что это самая худшая форма правления... не считая всех остальных. Что же, действительно среди цивилизаций, функционирующих в последние века на исторической сцене, западная оказалась наиболее эффективной.

Наиболее опасный вызов, с которым столкнулся европейский капитализм в своем развитии, исходил изнутри его самого. Он был связан с медленно накапливавшимися в XVIII–XIX вв. изменениями, которые под влиянием технических открытий и социально-политических перемен внезапно резко ускорились. И непривычно бурный прогресс нес немалые опасности. Казалось, что европейский корабль сорвался с ясного курса, попал в шторм, что европейская история завертелась в губительной «диалектической» ловушке. Об этом с грозным, «мефистофельским» торжеством писал Маркс: «Современное буржуазное общество... создавшее, как бы по волшебству, столь могущественные средства производства и обмена, походит на волшебника, который не в состоянии более справиться с подземными силами, вызванными его заклинаниями»¹. И далее еще более грозно, торжественно диалектично: «Но буржуазия не только выковала оружие, несущее ей смерть, она породила и людей, которые направят против нее это оружие, — современных рабочих, пролетариев»².

Как известно, Маркс в результате своего анализа капиталистического общества пришел к неверным выводам. Он считал, что буржуазные производственные отношения отстают от производительных сил. В действительности же бури, которые потрясли Европу добрых 100 лет — с 1848 до 1945 г., — которые назывались социализм, коммунизм, фашизм, нацизм и действительно угрожали несколько раз вырвать с корнем дерево европейской цивилизации, — эти бури имели совсем иную природу.

1.4

Урбанизация, слом традиций привычного образа жизни дают основания для революции «надежд», резкого роста притязаний все еще бедных низших классов. С падением сословных перегородок идея всеобщего равенства овладевает массами и становится материальной силой — силой тарана. Захватывает она не столько пролетариев, сколько «растиньяков» — молодых честолюбивых маргиналов, не видящих для себя возможности занять «причитающееся»

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 4. С. 429.

² Там же. С. 480.

им высокое положение, мирно карабкаясь вверх по общественной лестнице. Остается другое — швырнуть эту лестницу оземь и попинать ногами. «Весь мир насилия мы разрушим до основания, а затем мы наш, мы новый мир построим, кто был ничем, тот станет всем». Право, не знаю, что тут пролетарского! Откровенный гимн юных честолюбцев. Не случайно все вожди наиболее крупных разрушительно-революционных движений были как раз типичными представителями бесприютной интеллигенции, не находящими себе достойного места под солнцем, будь то Маркс, Бакунин, Ленин, Троцкий, Муссолини, Сталин или Гитлер. Конечно, я далек от того, чтобы приравнивать крупнейшего мыслителя и блестящего публициста Маркса к уголовнику Джугашвили или параноику-маньяку Шикльгруберу. Но общее в одном — в принадлежности к маргинально-интеллигентской среде, хотя и к совершенно разным ее уровням.

Г. Уэллс, например, прямо писал, что он не сочувствует марксистской теории, которую считал «скучнейшей», и собирается когда-нибудь вооружиться бритвой и ножницами и написать «Обритие бороды Карла Маркса», но симпатизирует марксистам, из которых мало кто прочитал весь «Капитал»¹.

Быстрорастущие производственные возможности, кажущиеся неисчерпаемыми, и на их фоне сохранение бедности, рост социального неравенства, противопоставление четкой организации производства на фабрике видимому хаосу рыночных механизмов, оборачивающемуся безработицей, кризисами перепроизводства, — все это естественная питательная среда для распространения ра-

¹ Г. Уэллс дает сочное живописание того, как воспринималась марксистская теория в его время: «Это учение и это пророчество неодолимо завладели всеми душами молодежи всех стран и в особенности душами тех молодых людей, которые исполнены сил, наделены воображением и вступают в жизнь без достаточного образования, без средств, попадая в наемное рабство, неизбежное при существующем у нас экономическом строе. Они на себе испытывают общественную несправедливость, тупое бездушие, чудовищную бесчеловечность нашего строя: они сознают свое унижение, чувствуют, что их принесли в жертву; и они посвящают себя борьбе за разрушение этого строя, борьбе за свое освобождение... В четырнадцать лет, задолго до того, как мне довелось услышать о Марксе, я и сам был марксистом в полном смысле этого слова. Мне пришлось внезапно бросить учение, поступить на работу в отвратительную лавку, и вся моя жизнь превратилась в тяжкий, изматывающий труд. Этот труд был так тяжок, а рабочий день так бесконечно долог, что не приходилось даже и помышлять о самообразовании. Я поджег бы лавку, если бы не знал, что она выгодно застрахована» (Уэллс Г. Россия во мгле. М., 1970. С. 62–63).

дикальной антикапиталистической идеологии, связывающей все беды современного общества с частной собственностью и рынком, а надежды на светлое будущее — с их устранением, «обобществлением» производства. Именно к этим кажущимся очевидными фактам апеллирует и наиболее развитая, законченная, интеллектуально привлекательная форма антикапиталистической идеологии — марксизм, дающий своим сторонникам целостную картину мира, нравственное мессианство светской религии и убедительность рационализма.

Итак, европейский кризис — это кризис технического прогресса, обогнавшего традиции, кризис надежд, кризис слишком больших ожиданий, на фоне которых «вдруг» невыносимыми становятся, казалось бы, привычные неравенство, бедность. Это кризис не рыночных производственных отношений, как думал Маркс, а их легитимности. Это острое покушение на легитимность.

Кризис капитализма был слабее всего выражен в его цитадели — в Англии. Казалось бы, там-то кризис производственных отношений — именно вследствие их наибольшего развития — должен был достичь максимума. Однако случилось противоположное. Кризис буржуазного сознания в викторианской и поствикторианской Англии Форсайтов оказался самым слабым именно потому, что идеи свободы личности и неприкосновенности частной собственности в сознании англичан были укоренены глубже, чем на континенте.

Но как бы то ни было, становой хребет европейской цивилизации — пронесенное через века, воспитанное веками убеждение в легитимности частной собственности («священное право частной собственности») — внезапно подвергается яростной интеллектуальной и эмоциональной критике со стороны людей, которые с «пагубной самонадеянностью» (отсюда название книги Ф. Хайека¹) собираются строить «новое общество» по лекалам собственного изготовления. Традиционное иерархизированное частнособственническое общество кажется обостренно несправедливым. Соответственно легитимной оказывается зависть, которая

¹ Ф. Хайек — видный австрийский экономист, лауреат Нобелевской премии. (Имеется в виду его книга «Фатальная самонадеянность. Ошибки социализма». Hayek F. A. The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. — Прим. ред.)

вдруг превращается в «благородное негодование», в итоге выливающееся в апологию равенства и далее в допущение возможности использовать «хирургические» решения в целях перераспределения богатства. Для реакционеров этот процесс иногда сопровождается переводом с «главного», марксистского, в «боковое», расистско-шовинистическое, русло (огробрить не всех богачей, а только «неарийцев»).

1.5

Как же ответил Запад на вызов марксизма? «Ирония истории» (о которой так любил говорить гегельянец Маркс) повернулась своим острием против самого Маркса, показав тем самым, что она универсальна и любимчиков не имеет. Его теория в итоге оказалась для Запада не цианистым калием, а прививкой, предупредившей действительно смертельную болезнь.

Не механическое подавление марксистской оппозиции, а ее ассимиляция (подчас под аккомпанемент антимарксистской риторики) — таков был реальный ответ капиталистического общества. Ассимиляция, конечно, была болезненной. В конце XIX — начале XX в. Запад пережил мучительную мутацию, но вышел из нее живым и здоровым. «Закат Европы», о котором так много говорили фашисты и коммунисты (а также свободные европейские интеллектуалы), не состоялся.

Два мыслителя сыграли выдающуюся роль в отражении революционного вызова Маркса — Э. Бернштейн и лорд Дж. Кейнс.

Бернштейн в книге «Проблемы социализма и задачи социал-демократии»¹ изложил теорию социал-реформизма, куда более опасную для ортодоксального марксизма, чем «исключительный закон против социалистов», действовавший в Германии в конце прошлого века. Бернштейн противопоставил революции и насилию социальный компромисс, с помощью которого можно смягчить самые острые и несправедливые противоречия в демократическом обществе. Это выражено в его знаменитом лозунге-афоризме, который помог выпустить без взрыва весь марксистский пар: «Конечная цель — ничто, движение — все».

¹ См.: Бернштейн Э. Проблемы социализма и задачи социал-демократии. СПб., 1899.

С конца XIX в. нарастала тенденция социализации капитализма. Сословные перегородки были сломаны (на фоне их резкого, истинно феодального усиления в странах «реального социализма»), обеспечено в максимальной степени формальное и фактическое равенство людей перед законом, и все это не ценой революции, а, наоборот, благодаря усилению демократических традиций. Были устранены уродливые формы неравенства. Универсальной нормой стало всеобщее избирательное право. Развитие трудового законодательства обеспечило защиту прав наемных работников. Формируется система пособий по безработице, пенсионного обеспечения, государственных гарантий образования и здравоохранения.

Не менее важными были перемены в экономической политике.

Суть их сформулировал, как известно, Кейнс, с успехом заменив марксистскую революцию кейнсианской эволюцией. Книга Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936)¹ появилась, когда мир приходил в себя после «великой депрессии» — самого мощного экономического кризиса в истории капитализма. Кризис этот шел на фоне казавшихся блестящими и неоспоримыми успехов «социалистического планового хозяйства» в СССР и начавшегося подъема «плановой экономики» (четырёхлетний план) нацистской Германии. «Кейнсианская мутация» свободного капитализма заключалась в том, что были предложены и конкретные меры, и экономическая методология, направленная на сокращение безработицы, увеличение платежеспособного спроса, преодоление кризиса при сохранении частной собственности; все это позволяло достичь значительного увеличения эффективности государственного регулирования экономики. Кейнсианство в отличие от марксизма не было пронизано глобально отрицательным разрушительным пафосом. Это была конкретная реформистская теория с достаточно мощным инструментарием.

С экономической идеологией кейнсианства перекликается «Новый курс» президента Ф. Д. Рузвельта². В условиях тяжелейшего

¹ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. Т. 2. М., 1993.

² Франклин Делано Рузвельт — 32-й президент США (с 1933 г.) от Демократической партии (4 раза избирался на этот пост). Провел комплекс реформ, существенно изменивших облик американской экономики («Новый курс»).

кризиса, повальной безработицы американская администрация смогла поступиться принципами классического свободного капитализма — пошла на значительное вмешательство государства в экономическую жизнь. Это во многом помогло спасти ситуацию. «Новый курс» получил права гражданства и в послевоенной Европе.

Сегодня, по прошествии 50–60 лет со времен «Нового курса» и расцвета кейнсианства, мы можем точнее понять смысл мутации, которую претерпел классический капитализм в первой половине XX в., превратившись в социальный капитализм.

Предпосылками этой мутации был и духовный кризис Первой мировой войны (кризис легитимности основных капиталистических институтов), и тяжелый экономический кризис, потрясший мир в 1929 г.

«Социализация капитализма» в действительности включает две различные, иногда совпадающие, а иногда и противоположные линии.

Первая линия — социально-политическая: ликвидация любых юридических привилегий богатых слоев общества, всяческое расширение социально-политической роли низкостатусных групп, многочисленные социальные гарантии в области медицины, образования, занятости, пенсионирования и т. д., финансируемые за счет налогов, и сама система прогрессивного налогообложения частных лиц, в том числе налоги с наследства.

Вторая линия — экономическая: активная бюджетная и денежная политика государства и попытка ее использования для управления совокупным спросом, уровнем занятости, а также национализация (на условиях выкупа) целых секторов экономики.

Сейчас можно достаточно уверенно сказать: главный итог социализации капитализма в экономике заключается в том, что удалось спасти западное общество, сохранив его неизменным в важнейших, системообразующих аспектах: легитимная частная собственность, рынок, разделение собственности и власти; удалось сохранить традиции, не рассеяв их скальпелем лево-правого экстремизма. В самые опасные 30-е гг., используя руль «Нового курса», удалось благополучно провести «западный автомобиль» между обрывами коммунизма и национал-социализма. «Полумарксизм» на западной почве оказался защитой от настоящего марксизма, реформизм защитил от революции и тоталитаризма.

Коль скоро рынок был сохранен, легитимность частной собственности устояла, в дело вступили защитные механизмы саморазвивающейся экономики.

Государственное регулирование и социальный реформизм позволяют избежать взрыва со стороны низов, но сами по себе они не ведут к экономическому прогрессу. Напротив, результаты долгого и последовательного проведения такой политики известны — блокировка экономического роста, бюджетный кризис, рост инфляции, сокращение частных и низкая эффективность государственных инвестиций, бегство капитала, в конечном счете застой и рост безработицы, т. е. именно то, против чего была направлена кейнсианская политика.

Поэтому с 70-х гг. маятник экономической политики на Западе пошел в противоположную сторону. Начался возврат к традиционным ценностям либерализма, свободного рынка. Одним из выражений этого стала экономическая теория монетаризма — законная наследница классического либерализма. Политическую поддержку она получила с приходом к власти политиков «консервативной волны» в конце 70-х — начале 80-х гг., прежде всего М. Тэтчер, Р. Рейгана. Была проведена массированная приватизация национализированных предприятий, началось решительное наступление на инфляцию — родную сестру избыточного вмешательства государства в экономику.

Я не буду вдаваться в детали развернувшейся у нас в средствах массовой информации и в парламенте дискуссии о путях экономической реформы. Отмечу лишь, что ни один здравомыслящий политик не будет игнорировать чужой опыт и не станет механически копировать его. Поэтому предъявленные нам в свое время обвинения в том, что мы хотим строить государство, заменив марксистскую догму догмой монетаристской, не могут восприниматься иначе как заведомая демагогия¹.

¹ В связи с этим вспоминается, как в свое время на Съезде народных депутатов Р. И. Хасбулатов (Руслан Имранович Хасбулатов — политический деятель, ученый, член-корреспондент РАН — с октября 1991 г. по октябрь 1993 г. — председатель Верховного Совета Российской Федерации. — Прим. ред.) попытался затеять публичную дискуссию. Вот, мол, существуют разные концепции рынка — социально ориентированное государство с высокими налогами и классически капиталистическое, либеральное (американская модель). Он, Хасбулатов, — сторонник первой, Гайдар — последней. И пусть депу-

И кейнсианцы, и монетаристы, и социально ориентированное государство, и «классическое рыночное», и либерально-консервативные и социал-демократические правительства на Западе — все это относится к одной глобальной традиции, которую они сумели сохранить, — к социально-экономическому пространству западного общества, основанного в любом случае на разделении власти и собственности, легитимности последней, на уважении прав человека и т. д. Войти в это пространство, прочно закрепиться в нем — вот наша задача. Решим ее, тогда и поспорим о разных моделях.

Реальная альтернатива у нашей страны сегодня совершенно другая. Капитализм кануна XXI в. отделяют от капитализма «классического» 100–150 насыщенными событиями лет интенсивного развития и социально-экономических преобразований. Именно в этот новый капитализм нам предстоит войти, а вот в какой роли, это уже зависит от нас, от той политики, которая будет проводиться в России.

Речь идет не о невмешательстве государства в экономику, а о правилах этого вмешательства, т. е. о том — и это главное, — что будет представлять из себя государство. До тех пор пока не сломана традиция восточного государства, невозможно говорить о вмешательстве. Не «вмешательство», а полное подавление — вот на что запрограммировано государство такого типа. Результат известен — экономическая стагнация, неизбежный дрейф России в направлении ядерной державы третьего мира. Именно против такого превращения экономики России — уже на новом уровне — в экономику с характерными чертами «восточного способа производства», в экономику «восточного государства»¹ направлены наши главные воздействия и наша борьба.

таты (голосованием, по-видимому!) выбирают между этими моделями путь развития для России.

¹ Напоминаем читателю, что слова «восточный», «азиатский», «западный» и «европейский» здесь употребляются не в географическом, тем более не в расовом, а только в политико-экономическом смысле. Скажем, Япония может считаться западной, а Куба или Гаити — восточными.

Глава 2. Особый путь догоняющей цивилизации¹

Мы, как послушные холопы,
Держали щит меж двух враждебных рас,
Монголов и Европы!
А. Блок²

2.1

Противостояние «восточных» и «западных» обществ красной нитью проходит сквозь всю историю величайшей в мире евразийской империи — России.

Фактически Россия «ворвалась в Азию», в Сибирь лишь в XVI в. Но Азия ворвалась в Россию и обосновалась в ней на 300 лет раньше. Причина ясна: наша страна всегда занимала срединное положение между Западом и Востоком и, увы, чаще в роли «щита», чем в роли «моста». «Особость» нашей страны, как известно, определялась множеством факторов: расколом единой христианской церкви на западную (католичество) и восточную (православие) с сильным византийским влиянием, огромными расстояниями, малой плотностью населения и плохими коммуникациями, территориальным отрывом от Западной Европы. Главную же, определяющую роль, очевидно, играло соседство кочевников.

Здесь не место обсуждать богатую внутреннюю историю Степи. Для социально-экономического развития России принципиально

¹ Понятие «догоняющая» не относится к русской культуре. Европейская культура, особенно с конца XIX в. и в течение всего XX в., испытывает мощнейшее и плодотворное влияние великой и самобытной русской литературы, театра, музыки, живописи и т. д. Вероятно, одной из сильных сторон русской культуры как раз и является содержащийся в ней западно-восточный дуализм, внутренний диалог культур. Для культуры внутренняя оппозиция «восток–запад» оказывается важной чертой, расширяющей пространство культуры, дающей новые обертоны. И совсем другое дело — политика и экономика, формы государственного устройства и хозяйственной деятельности. Здесь Россия, безусловно, веками находилась в положении «догоняющей цивилизации».

² Блок А. А. Скифы // Блок А. А. Стихотворения. Поэмы. Театр. Т. 2. Л., 1972. С. 196.

важна лишь одна ее сторона — регулярные столкновения кочевников и земледельческих восточных империй. Кочевник — хищник средневекового и Древнего мира. Как полярный волк на заболевшего оленя, бросается он на ослабленную внутренними раздорами и противоречиями, процессом чиновничьей приватизации восточную империю, нередко подводя черту под династическим циклом. Государства Западной Азии с их развитой торговлей, относительной близостью социальных институтов к европейским степные завоеватели регулярно стирали с лица земли. И ведь каждое такое завоевание — это не только разграбление городов и разрушение ирригационных систем, это и упразднение социальных структур, традиций собственности, это переделы земли, имущества.

Европейский «остров» омывался восточным «океаном» с трех сторон: Русь граничила со Степью, Ордой, Австрия — с Османской империей, Испания — с маврами. И во всех трех государствах опасное соседство привело к сходным результатам: усилению государства-щита, бюрократии, замедлению развития. Но в силу особо экстремальной ситуации, а также перечисленных выше факторов особенно дорогую цену пришлось заплатить Руси. Огромная масса Степи во многом определила траекторию русской истории, социальную структуру Московского царства. Подавляющее большинство российских мыслителей считали и монгольское нашествие, и укоренившийся после него «азиатский дух» бюрократии, «ханское самодержавие», несчастьем России («И вот, наглотаившись татарщины власть, вы Русью ее назовете», — со злой иронией писал А. К. Толстой¹). Надо только сразу сказать, что и те, кто считал татарщину главной бедой России, никогда не связывали это ни с какими собственно национальными проблемами, никакой «татарофобии» в России никогда не было.

Но какие бы эмоции мы ни испытывали, куда важнее для нас неоспоримый факт: там, где встретились восточное и западное общества, были мощно представлены обе социальные структуры. И если в культурном и идеологическом отношении превалировало влияние Запада, то экономическая и политическая структуры в значительной мере могли быть отнесены к разряду восточных обществ. Причем влияние это не было прямым, не было и речи о механиче-

¹ Толстой А. К. Стихотворения. М., 1967. С. 207.

ском копировании, скажем, татаро-монгольских институтов власти и собственности. Здесь сработала более сложная, в чем-то парадоксальная логика истории.

В самый разгар татаро-монгольского ига, в XIII–XIV вв., Россия в важнейшей сфере — в области земельных отношений — хотя и с отставанием, но повторяет общий путь европейского феодализма (отсылаю читателя к блестящим работам Н. Павлова-Сильванского по этому вопросу¹). Продолжение этой традиции прослеживается в истории западнорусских княжеств Волыни и Галиции, интегрированных с XIV в. в литовско-польский мир с его слабым государством и самовластной шляхтой.

Парадокс истории состоял в том, что Россия заплатила дорогой ценой не столько за татаро-монгольское иго, сколько за его ликвидацию. Именно сверхусилия, связанные с ликвидацией ига, надолго перевели стрелку русской истории на «восточный путь».

У России не оказалось исторического времени, позволяющего превратить куколку раздробленного феодального государства в красивую бабочку. Государства, опирающегося на частную собственность, систему рынков и рожденную ими экономическую мощь, создать не удалось. Борьба со Степью потребовала предельной мобилизации всех сил общества.

При Иване III², Василии III³ и Иване IV⁴, т. е. когда решающие победы над Ордой были одержаны, происходит резкое укрепление Московского государства за счет подавления городов и бояр. Вместо приватизации поместий — закрепление условного, поместного землевладения. Государство тщательно контролирует перераспределение земли. Москва расправилась с Новгородом, где со времен Ярослава Мудрого⁵ неугодные князья изгонялись вечевым решени-

¹ См., напр.: Павлов-Сильванский Н. П. Феодализм в России. М., 1988.

² Иван III — Великий князь Московский с 1462 г. В правление Ивана III сложилось территориальное ядро единого Российского государства, было свергнуто монголо-татарское иго.

³ Василий III — Великий князь Московский с 1505 г. Завершил объединение Руси вокруг Москвы.

⁴ Иван IV — Иван Грозный, Великий князь «Всея Руси» с 1533 г., первый русский царь (с 1547 г.). При нем были покорены Казанское (1552) и Астраханское (1556) ханства.

⁵ Ярослав Мудрый — Великий князь Киевский с 1019 г.

ем¹, где ганзейская² торговля и сам дух жизни позволяли во времена татарщины развиваться экономически и вырабатывать критическое отношение к устоявшимся традициям; влиятельных горожан выслали, их дворы отдавали московским людям. Одновременно шло прикрепление крестьян к земле (отмена Юрьева дня³, указ Бориса Годунова⁴). Церковь потеряла независимость, стала вконец послушна государственной машине. Не зря Сталин так восхищался Иваном Грозным, его привлекала не только садистская жестокость «русского Нерона»⁵, но и его государственная программа. Свою «государственную генеалогию» Джугашвили вполне оправданно мог вести от этого Рюриковича, создавшего на свой лад на костях России прообраз тоталитарного государства.

В Московском царстве времен Ивана IV четко прослеживаются черты классической восточной деспотии. Дело не в личной свирепости Грозного — его современник Чезаре Борджиа⁶ или несколько раньше Ричард III⁷ ничуть не уступали ему по числу преступлений, но их государства не были похожи на восточные деспотии, а Московское царство все больше напоминало Османскую империю Сулеймана Великолепного⁸ или Иран Аббаса I⁹. То же доминирование поместной системы, тот же государственный контроль за перераспределением земли, торговлей, городами, то же полное бесправие подданных, включая приближенных. И главное — отсутствует полноценная частная собственность на землю.

¹ Вече — народное собрание в древней и средневековой Руси.

² Ганза — торговый и политический союз северонемецких городов в XIV–XVI вв., осуществлявший посредническую торговлю между Западной, Северной и Восточной Европой.

³ Юрьев день — 26 ноября старого стиля, в России XV–XVI вв. — время перехода крестьян от одного феодала к другому.

⁴ *Борис Годунов* — русский царь с 1598 г. Укреплял центральную власть, опираясь на дворянство.

⁵ *Нерон* — римский император с 54 г. Согласно историческим источникам, жестокий, самовлюбленный, развратный. Репрессиями и конфискациями восстановил против себя разные слои римского общества.

⁶ *Чезаре Борджиа* — представитель знатного рода, игравший значительную роль в политической жизни Италии (XV — начало XVI в.).

⁷ *Ричард III* — английский король с 1483 по 1485 г.

⁸ *Сулейман Великолепный* — турецкий султан с 1520 по 1566 г.

⁹ *Аббас I* — шах Ирана с 1587 г.

Тогда же началось быстрое расширение государства — Сибирь, Урал и т. д. Но эта территориальная экспансия (последние приращения были сделаны уже в 1945 г.) лишь загоняла Россию в «имперскую ловушку»: с каждым новым расширением территории увеличивалось то, что надо охранять, удерживать, осваивать. Это высасывало все соки нечерноземной метрополии. Россия попала в плен, в «колонию», в заложники к военно-имперской системе, которая выступала перед коленопреклоненной страной как ее вечный благодетель и спаситель от внешней угрозы, как гарант существования нации. Монгольское иго сменилось игом бюрократическим. А чтобы протест населения, вечно платящего непосильную дань государству, не принимал слишком острых форм, постоянно культивировалось «оборонное сознание» — ксенофобия, великодержавный комплекс. Все, что касалось государства, объявлялось священным.

Само государство выступало как категория духовная, объект тщательно поддерживавшегося культа — государственничества. В сущности, российское государство всегда насаждало единственную религию — нарциссический культ самого себя, культ «священного государства». Так было и в эпоху официального православия, и в эпоху государственного атеизма. Квинтэссенцию этого по сути дела языческого культа власти точно выразил А. И. Солженицын: «Писать Бог с большой буквы совершенно необязательно, но Правительство надо писать с большой»¹.

Конечно, нельзя впадать в противоположную крайность — по временам угроза самому существованию страны действительно бывала смертельной (яркий пример тому — Смутное время²). Но верно и то, что не только и не столько для отражения этой угрозы постоянно наращивало силы, постоянно сжимало и подавляло общество сверхмогучее Государство. Оно давно уже жило собственными интересами. Саморазвитие государства подавляло саморазвитие страны, уродовало отношения собственности³.

¹ *Солженицын А. И.* Раскаяние и самоограничение как категории национальной жизни // Из-под глыб. Париж, 1974. С. 129.

² Смутное время — события конца XVI — начала XVII в. в России.

³ Н. А. Бердяев дает точную картину сложившейся ситуации: «Интересы созидания, поддержания и охранения огромного государства занимают совершенно исключительное и подавляющее место в русской истории. Почти не оставалось сил у русского народа

Мощное государство, осуществляя территориальную, социальную и психологическую экспансию, тяжело нагруженной подводой проехалось по структурам общества, остановило их развитие, нередко просто уничтожило. В результате благодатная почва сложно структурированного общества с частной собственностью, с гарантией от произвола так и не сформировалась. Культ государства изуродовал сознание общества, породил в нем ряд тяжелых комплексов, которые мешают нам рационально, открытыми глазами видеть себя и мир даже сегодня.

2.2

Очень быстро выяснилось, что, подавив противников на Востоке, Россия катастрофически отстала от Запада. Отставание грозно обозначилось в самой болезненной сфере — военной. После успешного подавления Орды — поражение в Ливонской войне, постоянная угроза со стороны Польши. Так, с XVI в. проявилось легшее в основу всех последующих конфликтов главное обстоятельство — Россия оказалась в положении перманентно догоняющей Запад цивилизации.

Есть два возможных ответа на европейский вызов. Первый: попытаться перенимать не структуры, воспроизводящие экономический рост, а только его результаты, идя при этом «своим путем»; опереться на силу Московского государства, хорошо прищипорить покорное общество, выжать из него как можно больше ресурсов, используя государственные структуры для экономического скачка, для преодоления отставания.

Да, Россия поистине уникальная страна. Первая из «восточных» стран она вступила в соприкосновение с Западом. Единственная в мире, она, не став на «западный» путь, оказывалась в состоянии веками «почти догонять» Запад. Достигалось это, разумеется, непо-

для свободной творческой жизни... Классы и сословия слабо были развиты и не играли той роли, какую играли в истории западных стран. Личность была придавлена огромными размерами государства, предъявлявшего непосильные требования. Бюрократия развилась до размеров чудовищных. Русская государственность... выковывалась в борьбе с татарщиной, в смутную эпоху, в иноземные нашествия. И она превратилась в самодовлеющее, отвлеченное начало; она живет своей собственной жизнью, по своему закону, не хочет быть подчиненной функцией народной жизни» (Бердяев Н. А. Судьба России. М., 1918. С. 6–7).

мерно дорогой ценой, истощением всех сил, да и достигалось лишь временно и только в узком спектре избранных направлений, где концентрировались все ресурсы страны. (Но и это было чудом, как если бы бурлаки могли, пусть на коротком участке пути, «ухнуть» и бегом тащить баржу, почти вровень с пароходом.) Поистине только богатейшей стране такое под силу. Но, думаю, в XXI в. это чудо будет уже невозможно. Если не произойдет и не завершится успешно реальное внутреннее реформирование страны, если мы не выберем другую стратегию, то на сей раз отстанем уже навсегда.

Другая стратегия: изменить само устройство социально-экономической системы, попытаться снять многовековые наслоения, восстановить прерванное социальное и культурное единство с Европой, перейти с «восточного» на «западный» путь, пусть не сразу, постепенно, но взрастить подобные европейским институты на российской почве и, опираясь на них, создать мощные стимулы к саморазвитию, инновациям, предпринимательству, интенсивному экономическому росту. Но это неизбежно означает «укоротить» государство.

Борьба вокруг этой альтернативы — стержень российской истории с XVII в.

В петровской политике обе альтернативные линии причудливо переплетаются, и все же опора на государственную силу, машину принуждения явно преобладает. Разумеется, Петру и в голову не приходило хоть в чем-то ослабить государство, наоборот, он стремился резко усилить его как главный инструмент для решения национальных задач. В Европе издавна существуют мануфактуры, заводы — нам нужны такие же. Однако там они выросли на базе мелкой домашней промышленности и ремесла, накопления состояний, предпринимательской инициативы, свободного труда. Все этого нет в России, и за несколько лет это не создашь. Но можно попытаться взамен этого применить государственное принуждение. Избранным государством фабрикантам дают даровую рабочую силу, крестьян закрепляют за заводом: столько-то дворов горнозаводских крестьян на горн, столько-то на домну. С помощью высоких таможенных тарифов устанавливают монопольные привилегии для государственных заводчиков.

Довольно быстро выявляются негативные стороны такого метода индустриализации, заводящие ее в тупик. Московские торгов-

цы жалуются на низкое качество производимых на крепостных фабриках товаров, запретительно высокие цены, умоляют разрешить свободную торговлю иностранными товарами. Правительственное освидетельствование фабрик в 30-х гг. XVIII в. показывает, что многие фабрики и заводы подложные, существуют только на бумаге, владельцы пользуются предоставленными льготами и привилегиями лишь «в свой карман». Реакция в стиле последовательного государственничества: указ 1744 г. повелевает за низкое качество товаров и отсутствие усердия в развитии производства «многих владельцев фабрик из фабрикантов выключить».

Самое яркое наглядное свидетельство характера петровских модернизационных усилий — увеличение государственного финансового гнета. Расходы на содержание армии и флота, и в 1680 г. весьма обременительные для слаборазвитой страны, к концу его царствования возрастают в 4 раза, их доля в бюджете увеличивается с 50 до 65%. Параллельно, отражая государственный активизм, начинают быстро увеличиваться расходы на государственное хозяйство. В 1680 г. они составляли лишь 4,5% бюджета, в 1725-м уже 10%.

Отсюда и налоговые преобразования. Вводится подушная подать, ее объем к 1724 г. почти в 5 раз превышает доходы от существовавшего до нее подворного обложения¹. Резко увеличены объемы косвенного налогообложения. Основным инструментом мобилизации ресурсов государством со времен монгольского завоевания остаются податная община и принцип круговой поруки — сильный тормоз экономического развития российской деревни. При мощном налоговом гнете с постоянным переключением его на самых работающих, зажиточных общинников нет никакого смысла в попытках вырваться из заведенного порядка, нет стимулов и инициативы. Податная община консервирует аграрную отсталость, а ведь сельское хозяйство — фундамент, основа национальной экономики.

При всем блеске военных успехов и технических усовершенствований петровские реформы ярко обнажают самодетский характер государственного ответа на европейский вызов: мощное государство, высокие налоги, переобложение крестьянства, круговая порука; в результате — медленное экономическое развитие. Естественным следствием оплаченного огромной ценой рывка, в котором

страна потеряла до 20% населения, стало вновь нарастающее отставание от уходящей вперед Европы.

Есть и другая, до сих пор привлекательная сторона петровской реформы — подчеркивание культурной общности с Европой, резкое усиление влияния европейских социальных стандартов и традиций. Все это делалось также методами грубого государственного насилия. Но результаты оказались парадоксальными: государство насильственно сформировало независимые от государства социальные группы. Это произошло, разумеется, не сразу, но довольно быстро, в течение одного-двух поколений. Под европейским влиянием дворянство начинает стремиться к независимости, выбивает у государства все новые права и свободы. Постепенно формируются хотя бы минимально независимые от чиновника ячейки гражданского общества. Русский аристократ середины XVIII в. чувствует себя куда естественнее при французском дворе, чем при османском. Европейское влияние видно и в распространяющемся представлении о гражданских правах (естественно, в форме прав дворянства), и в крепнущем убеждении в незыблемости частной собственности (также, естественно, в первую очередь дворянской).

В основе развития послепетровской «евразийской» России лежало глобальное противоречие, которое прошло сквозь всю русскую историю XVIII–XX вв. и с балластом которого мы входим и в XXI в. Выдавая нужду за добродетель, это противоречие гордо назвали особым, мессианским путем, в то время как в действительности здесь была (и осталась) то явная, то скрытая борьба между двумя путями при невозможности выбрать один из них.

В трещину этого противоречия свалилась царская, затем коммунистическая империя. Над этой трещиной мы и сегодня строим здание новой России.

Копируя во многих, особенно внешних, культурных формах европейский путь, мы не имели главного — развитого рынка, свободного от государственно-бюрократического диктата, свободных отношений частной собственности. Но и сохранить азиатский способ производства в полном виде не удавалось. *Это* был какой-то перманентный кризис «западно-восточной структуры» общества.

Проявлялся он во всем. После Петра в России сложилась особая бюрократия. Она соединяла все худшее от бюрократии западной, немецкой, прусской, которую копировала внешне, и от бюрокра-

¹ См.: Ляшенко П. И. История русского народного хозяйства. М., 1930.

тии восточных деспотий, «азиатской», духом которой была глубоко пропитана.

От прусской бюрократии она взяла формальный, «механический» характер, глубокое отчуждение человека от бюрократических институтов, но без традиционной немецкой точности, педантичности, от традиционной «восточной» бюрократии — самодурский дух, леность, расхлябанность и, конечно, главный вечный бич русской бюрократии — глубочайшую коррупцию.

Патологической была социальная структура русского общества. Ее моделью можно считать Дворцовую площадь в Петербурге — ровное пространство, в середине которого вертикально вверх вздымается колонна. Не было нормальных, придающих обществу стабильность плавных переходов от низших сословий к высшим.

Дворянство и крестьянство жили как бы в двух разных странах, говорили и думали буквально на разных языках (дворяне — на французском). Подобная социальная структура сегодня характерна лишь для некоторых стран третьего мира. Но и само дворянство не могло считаться независимым от государства классом гражданского общества. В течение XVIII–XIX вв. социальная структура очень медленно менялась, с трудом обреталась реальная независимость от бюрократического контроля. Этот процесс так до конца и не закончился к 1917 г., хотя, конечно, прогресс был достигнут громадный. Во второй половине XIX — начале XX в. в России уже почти вставало на ноги то, что можно назвать гражданским обществом, — материально и социально автономная от государства, от бюрократии русская интеллигенция, «средний класс», предприниматели, оно объединило лучших представителей дворянства, разночинцев, купечества. К сожалению, эта культурная пленка была слишком тонкой, она покрывала лишь незначительную часть социального ландшафта и легко была сорвана, не выдержав сверхнапряжения социальных конфликтов в начале XX в.

Еще сложнее обстояло дело с собственно имущественными отношениями и, конечно, прежде всего земельными.

В XVII в. характер земельных отношений в России устойчив, хотя и неэффективен. Их основа — поместная система¹, закрепле-

¹ Поместная система — существовавший в России в конце XV–XVIII в. порядок, при котором государство за несение военной и государственной службы предоставля-

ние всего населения государством, всеобщая обязанность службы: для дворян — военной и чиновной, для крестьян — податной. Ростки частной собственности слабы и еле различимы, земли одновременно и царские, и дворянские, и крестьянские. Все имеют на них пересекающиеся претензии. Конечно, как и везде, появляются тенденции к приватизации: помещики — условные собственники, стремятся закрепить землю за собой, сделать наследуемой, расширить свои собственнические права. Но этой тенденции противостоит и противоположная — государственный контроль, перераспределение земель.

В начале XVIII в. заимствование европейского опыта, традиций придает дворянской приватизации мощный импульс. Оказывается, частная собственность — священное право. Из сложной структуры пересекающихся прав без исторической эволюции, по решению власти из цепочки собственников вычленяется одно звено — помещик, дворянин. Неожиданно для подавляющей части общества — крестьян — дворянство получает все права собственности. Происшедшая в исторически сжатые сроки аграрная революция, начатая законом Петра I 1714 г. о единонаследии, приравнявшим поместья к вотчинам¹, подтвержденная указами 1731 и 1736 гг. Анны Иоанновны, закреплена манифестом 1762 г. Петра III о вольности дворянства и жалованной грамотой Екатерины II в 1785 г., по форме сближала российские земельные отношения с европейскими. Но на деле эта реформа законсервировала крепостничество, затянув, пожалуй, один из самых тугих узлов противоречий в российской истории.

Не проросшая, как в Европе, через века традиций, а в одночасье насажденная государством взамен традиционной феодальной, смешанной собственности дворянская частная собственность никогда не имела глубоких корней, исторической легитимизации, гарантий правовой устойчивости. Баланс земельных отношений допетровской Руси был резко нарушен. Дворяне держали землю от государства в качестве компенсации за службу. Если они теперь не обязаны служить, то и крестьяне свободны от своих государственных обя-

ло дворянам условное земельное владение — поместье — без права продажи, обмена и наследования.

¹ Вотчина — вид феодальной земельной собственности в России, родовое имение, переходившее по наследству.

зательств их содержать. В обыденном сознании дворянскому праву на землю противостоит имеющее ничуть не меньше оснований крестьянское право. Эту железную, опирающуюся на традиции логику никакими розгами не выбьешь. Конфликт вокруг дворянских и крестьянских прав на землю является постоянной угрозой стабильности и тормозом экономического развития.

Помещичья (вообще частная) земельная собственность в России никогда не воспринималась как вполне легитимная. Это было свойственно всем классам общества, что блестяще зафиксировано в произведениях Л. Н. Толстого, во всем его «дворянско-крестьянском» мировоззрении. Вместе с тем очевидно и то, что до XX в. в России практически можно ставить знак равенства между понятиями «земельная собственность» и просто «собственность». Отсутствие традиции глубокой легитимности собственности — вот что трагически отличало Россию от Европы. Отсутствовал, по сути, главный психологически-культурный стержень, на котором крепилось все здание европейского капитализма. Поэтому вполне естественно, что и учения, наспех переведенные с немецкого, но отрицавшие легитимность частной собственности уже во всем блеске новейшей «европейской рациональности», принимались в России как родные...

Екатерина II, хорошо знавшая и понимавшая Европу, ее дух, немало сделавшая для перенесения на российскую почву рыночных институтов (от ликвидации внутрироссийских пошлин до перехода к новой, более свободной, стимулирующей промышленной политике), разумеется, понимала, какой архаикой, каким историческим тупиком является крепостничество. Чтобы увидеть это, достаточно внимательно перечитать ее знаменитый «Наказ»¹. Но, четко и безоговорочно закрепив за дворянами право частной собственности на землю и крепостных, начав, таким образом, именно с дворян формирование свободного сословия, аналога европейских граждан, она и ее преемники сами оказались в историческом тупике.

Освободить крестьян без земли, которую они считают своей, — значило теперь лишь усилить социальные противоречия, деревен-

¹ См.: Екатерина. Наказ. Пб., 1907. («Наказ» был предназначен Екатериной для комиссии, которая была ею созвана для кодификации российского законодательства, и написан в немалой степени под влиянием «Духа законов» Монтескье и воззрений других деятелей французского Просвещения. — Прим. ред.)

скую нищету, к тому же с труднопрогнозируемыми последствиями для государственных налоговых поступлений. Но освободить крестьян с землей, принудить дворян к ее отчуждению — это нарушение дворянских прав, произвол. Первое право, которое решительно отстаивает новое свободное сословие, — священное право частной собственности на свои земли. Корона боялась дворянского заговора (судьбы Петра III и Павла I хорошо помнили!) никак не меньше крестьянских восстаний.

История проектов аграрной реформы, внутренней полемики, тайных комитетов периода Александра I и Николая I — история попыток найти решение этой трудноразрешимой задачи.

Не подтвержденное, но и не опровергнутое историей предание свидетельствует, что Николай I перед смертью взял с Александра II слово разрубить этот узел, освободить крестьян. Независимо от достоверности оно характерно. Крымская война, унижительное поражение, обнажившее отставание архаичной империи от быстро развивающейся Европы, в полной мере выявили и бесперспективность попыток предшествующих десятилетий, и настоятельную необходимость научиться перенимать не только внешние формы, но и внутренний дух европейских установлений.

2.3

После Крымской войны для большей части российской политической элиты стало ясно, что пришло время новых интересов, новых планов, что России жизненно необходим цикл реформ, обеспечивающих предпосылки капиталистического развития. Именно в последующее шестидесятилетие эволюция российских общественных институтов — отмена крепостного права, судебные, военные реформы, становление земского самоуправления, укрепление гарантий собственности — максимально сближает их с европейскими, прокладывая дорогу быстрой индустриализации, успехам в экономическом развитии. В этот период на передний план в формировании социально-экономической стратегии выходит один ключевой вопрос: в какой мере свободным от государственной опеки должен быть российский капитализм, российский рынок, и в первую очередь в ключевой для экономики сфере — в сельском хозяйстве, в земельной собственности?

Наследие крепостничества — долгосрочный, растянутый во времени социальный фон. Спустя десятилетия после освобождения крестьян его следы очевидны в экономической жизни, быте, политике. И сегодня, сопоставляя карту итогов выборов 1993 г., выделяя регионы поддержки рыночных реформ, с удивлением обнаруживаешь бросающиеся в глаза совпадения с картой расселения не знавшего крепостничества черносошного крестьянства¹.

Само освобождение крестьян привело к вынужденно компромиссному решению, не устраивавшему ни ту, ни другую сторону в вековом диспуте о земле. Как нередко бывает, с такой реформой всегда связаны надежды, которые объективно не могут быть удовлетворены. В результате и крестьяне, и помещики недовольны реформой. По убеждению первых, им дали слишком мало, а по убеждению последних — отняли слишком много. Часть земли принудительно отчуждена у помещиков и передана крестьянам, которые связаны выкупными платежами и становятся в полной мере свободными лишь после их выплаты. Сохранена община с ее круговой порукой как механизм регулирования податных и выкупных обязательств крестьян. Больше того, именно в ее распоряжение переданы земли. Крестьяне усечены в правах, без разрешения общины не могут получить паспорта, уехать на работу в город, их всегда можно вытребовать обратно на двор с полицией. Частный оборот земли, выход из общины жестко ограничены. В бумагах, удостоверяющих права крестьян на собственность, не определены ни местоположение, ни четкие границы. Домохозяин после своего освобождения не собственник, а государственное должностное лицо, работающее под надзором. Мощные эгалитаристские², антиприватные установления продолжают действовать, распространяясь на основную массу населения.

Неудивительно, что в противоположность обретшей наконец свободу и стимул к развитию городской промышленности в сельском хозяйстве наблюдаются растянувшиеся на десятилетия кризис, стагнация. Отсутствие стимулов к эффективным нововведениям, росту производительности здесь сочетается с высоким налоговым бременем, кру-

¹ Черносошные крестьяне — в русском государстве XIV–XVII вв. лично свободные крестьяне, владевшие общинными землями и несшие феодальные повинности.

² Эгалитаризм — утопическая идея об устранении противоречий капитализма путем уравнительного (эгалитарного) передела частной собственности.

говой порукой, увеличением аграрного населения, территориальная, трудовая мобильность которого искусственно сдерживается. Соответственно с ростом малоземельности все более настойчивыми становятся требования нового перераспределения земли.

Крестьяне, никогда не принимавшие в своей массе аграрную революцию Петра I — Екатерины II, убеждены, что земля государева, он может и должен ее поделить, чтобы всем хватило. Ссылки на частную собственность, как уже говорилось, мало кого убеждают. Да и свежий опыт подтверждает: в реформу надо было — и поделили.

Как реакция на это — растущая озабоченность власти, ее стремление расширить границы государственного контроля, регулирования аграрной сферы. Такая реакция особенно отчетливо проявилась в годы царствования Александра III. Ограничение прав крестьян как будущих полноценных частных собственников, казавшееся либеральным авторам освободительного манифеста временным, закрепляется, консервируется на десятилетия.

Закон 1886 г. осложнил деление имущества между членами крестьянского двора. Закон от 8 июля 1893 г. потребовал, чтобы перераспределение земли в общине происходило не реже чем 1 раз в 12 лет, Закон от 14 декабря 1893 г. резко осложнил продажу надела даже членам общины и сделал практически невозможным выход из нее.

Но чем больше государство втягивается в текущее регулирование землепользования, ограничивает развитие частнособственнических отношений, тем сильнее аграрный кризис, мощнее волна подспудного крестьянского недовольства, настоятельнее требование передела.

В начале XX в. борьба вокруг аграрной политики правительства предельно обостряется. Получают четкое воплощение две линии: Плеве и Витте — Столыпина¹.

Предельно просто кредо В. К. Плеве, выраженное в подготовленной под его руководством записке: «Надельные земли, имея государ-

¹ *Плеве Вячеслав Константинович* — министр внутренних дел, шеф отдельного корпуса жандармов в 1902–1904 гг.

Витте Сергей Юлиевич — министр путей сообщения, затем с 1892 г. министр финансов, председатель Кабинета министров (1903 г.), председатель Совета министров в 1905–1906 гг. Разработал основные положения столыпинской аграрной реформы.

Столыпин Петр Аркадьевич — министр внутренних дел и председатель Совета министров с 1906 г. Руководил осуществлением аграрной реформы, названной его именем.

ственное значение ... не могут составлять предмет свободного оборота и потому не подлежат действию общегражданских законов»¹. Отсюда линия на всемерный контроль земельной собственности, патриархальная опека над крестьянином, установление жестких предельных размеров земельной собственности отдельного двора, предотвращение формирования кулачества как класса.

Суть позиции С. Ю. Витте прямо противоположна. Он считал, что попытки сохранить государственный контроль над крестьянством — главный фактор экономической отсталости, основа потенциальной социально-политической угрозы. Витте хорошо видел связь недостаточного укоренения частной собственности с угрозой революции. Отсюда ключевые элементы его программы: уравнивание крестьян с другими сословиями в гражданских правах, отмена особой системы наказания для крестьян, подчинение частнопроводных отношений крестьянской общины гражданским законам, возврат крестьянам права выхода из общины, закрепление прав на личный надел, превращение размытой собственности дворов в частную собственность хозяев, отмена ограничений свободы передвижения и выбора места жительства.

Уже в 1903 г. (указ 12 марта) С. Витте удается провести решение об отмене круговой поруки. Манифестом от 11 августа 1904 г. отменены телесные наказания, но понадобились аграрные беспорядки, переросшие в революцию 1905–1907 гг., чтобы царское правительство в полной мере убедилось в опасности и бесперспективности линии государственной опеки, твердо сделало свой выбор в пользу аграрных реформ Столыпина. В глубокой личной неприязни С. Витте к П. Столыпину очень хорошо видна обида за то, что не ему удалось реализовать выношенные преобразования. Кредо П. Столыпина: «Особое попечение, опека, исключительные права для крестьянина могут только сделать его хронически бессильным и слабым... Пока к земле не будет приложен труд самого высокого качества, т.е. труд свободный, а не принудительный, земля наша не будет в состоянии выдержать соревнование с землей наших соседей»². В своей аграрной политике Столыпин показывает нам редкий в русской истории пример крупного, государственно мыслящего деятеля, старавшегося

¹ Цит. по: Леонтович В. В. История либерализма в России. 1762–1914. Париж, 1980. С. 239.

² Там же. С. 294.

ся ужать роль государства в экономике. Подготовленные им указы от 5 октября и 9 ноября 1906 г. устраняют сословное отделение крестьянства, гарантируют крестьянам право делить имущество между членами семьи, отчуждать наделы, уйти из общины и требовать свою долю общей собственности в частную собственность, объединять участки, заменять подворную собственность частной. Важнейшее препятствие на пути аграрного развития наконец было снято.

Число крестьянских хозяйств, выходящих из общины, мизерное в 1906–1907 гг., начинает расти, как снежный ком, и в 1909 г. достигает максимума (579 тыс. дворов)¹. Мощный стимул к развитию выделяющихся хозяйств — возможность получить процентный кредит под залог земли в Крестьянском банке. Постепенно расширяется круг организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, действуют 10 акционерных земельных банков, 36 городских и губернских кредитных обществ, формируется развитый земельный рынок. Объем продажи земли в Европейской России растет со 157 тыс. десятин в 1908 г. до 724 тыс. десятин в 1913 г.²

Аграрный сектор отвечает на новые стимулы быстрым ростом объема и эффективности сельскохозяйственного производства: валовая продукция сельского хозяйства Европейской России в 1909–1913 гг. на треть превышает объем 1900 г., производство зерна с 1900 по 1913 г. возрастает больше чем в 1,5 раза³, экспорт хлеба — почти вдвое⁴.

Никогда российское сельское хозяйство не развивалось так успешно, как в коротком интервале между общиной и колхозом. Так история дала экспериментальный ответ на спекуляции относительно «прирожденного коллективизма» русского крестьянина, опять же «непреодолимого» неприятия частной собственности. По крайней мере для наиболее активной части дореволюционного крестьянства это было явно не так. Я думаю, что, если сегодня удастся сформировать полноценный земельный рынок, результаты будут не менее впечатляющими, несмотря на несомненное падение трудовой этики крестьянства за годы колхозного разложения.

¹ Хромов П. А. Экономическое развитие России в XIX–XX веках. 1800–1917. М., 1950. С. 398.

² Там же. С. 401.

³ Там же. С. 408.

⁴ Там же. С. 474.

Добиться успехов в индустриализации страны после освобождения крестьян также удастся не сразу. Важнейшим препятствием на этом пути стал хронический дефицит национальных сбережений. Крестьянство, переобремененное налогами и выкупными платежами, лишенное при сохранении общины стимулов к развитию производства, явно не могло быть источником значительных добровольных сбережений. Дворянство с укоренившимися нормами дорогостоящего демонстративного потребления также не годилось на роль крупного поставщика финансовых ресурсов для развития. Государственный бюджет оставался хронически дефицитным, подтачивая доверие к национальной валюте. Собственные накопления молодого отечественного предпринимательства были недостаточными, чтобы превратить страну в регион динамичного экономического роста.

Крайне слабыми, малоэффективными были и национальные институты аккумуляции и перераспределения сбережений. Невысокие стандарты деловой этики, дурная традиция фиктивных банкротств не оставляли надежды на то, что отечественный банковский сектор сможет стать субъектом крупномасштабного долгосрочного кредитования индустриализации.

Столкнувшись с непростыми проблемами догоняющего развития при дефиците национального капитала, российские органы власти с 80-х гг. ставят в центр своей политики линию на стабилизацию государственных финансов и денежного обращения.

Финансовые реформы и ужесточение налоговой политики при И. Вышнеградском¹ и С. Витте обеспечили устойчивый профицит текущего государственного бюджета, доходивший до 20 % его расходов, была подготовлена база для денежной реформы, восстановления золотого стандарта². Россия становится одним из наиболее привлекательных заемщиков на мировом рынке капитала. С 80-х гг. XIX в. страна твердо встает на путь стимулируемой государством капиталистической индустриализации, нацеленной на замещение импорта

¹ *Вышнеградский Иван Алексеевич* — русский ученый и государственный деятель, основоположник теории автоматического регулирования, почетный член Петербургской АН, со 2-й половины 70-х гг. постепенно отходит от активной научной и педагогической деятельности. В 1888–1892 гг. — министр финансов, ему удалось достичь сбалансированного бюджета, накопления золотых запасов, укрепления курса бумажного рубля.

² Золотой стандарт — система, для которой характерны свободная чеканка и обращение золотых монет, размен банкнот на золото (в слитках и монетах).

собственной продукцией. Масштабы национального рынка и богатая собственная ресурсная база создают предпосылки для серьезных успехов этого курса.

При прямом финансировании или непосредственной финансовой поддержке государства разворачивается программа железно-дорожного строительства. Крупные капиталовложения в эту отрасль создают масштабный рынок промышленной продукции, дают импульс к развитию комплекса взаимосвязанных промышленных производств. Долгосрочная устойчивость государственных финансов к 1898 г. обеспечивает возврат к золотому стандарту. В этой ситуации крупные иностранные инвесторы проявляют заинтересованность в российском рынке. К 1900 г. 28,5 % капитала отечественных российских компаний имеет иностранные источники, к 1913 г. — около 33 %. Протекционистский тариф 1891 г. и прямые льготы национальным поставщикам позволяют использовать направляемые на железнодорожное строительство ресурсы для стимулирования быстрого роста отечественного промышленного производства. Резко растет спрос на металл, подвижной состав, подрядные работы.

За 90-е гг. XIX в. протяженность железных дорог возрастает в 1,5 раза, промышленное производство более чем удваивается.

Итак, государство играло большую роль в развитии производства — такова была реальная структура экономики. Но важно направление движения. Благодаря усилиям государства его общий удельный вес в экономике уменьшался, быстрее рос негосударственный сектор, именно он был доминирующим.

Источники бюджетных поступлений, служивших основой государственных инвестиций, при сложившейся к этому времени налоговой системе очевидны — это в первую очередь крестьянские хозяйства (акцизы на спиртное, соль, спички, керосин и т.д.). Связь государственных капиталовложений с обложением крестьян хорошо видна в зеркале внешней торговли — обильный экспорт зерна при недопотреблении в стране (как говорил Вышнеградский, «недо-едем, но вывезем»¹).

Между тем сельскохозяйственное производство конца XIX — первых лет XX в., со все еще ограниченными стимулами и возможностями частнокапиталистического развития стагнирует. Отсюда при

¹ Цит. по: *Хромов П. А.* Экономическое развитие России в XIX–XX веках. М., 1973. С. 253.

высоких темпах промышленного роста — продолжающееся отставание от наиболее развитых стран Запада по национальному доходу на душу населения¹.

Социально-политический риск такой политики очевиден — трудно определить, надолго ли хватит ресурсов социальной пассивности крестьянства, сколько можно еще нагрузить на деревню, обремененную рецидивами крепостничества. К тому же сами задачи финансирования индустриализации стимулируют политику, направленную на сохранение общины как фискального механизма, консервируют аграрную отсталость.

В начале века никто не мог точно сказать, что произойдет раньше: или промышленный подъем и становление отечественного предпринимательства позволят избавить крестьянство от чрезмерной бюджетной нагрузки и подвести новую, более устойчивую финансовую базу под российскую индустриализацию, или политический кризис опрокинет перспективы устойчивого развития. Капиталистическая индустриализация в России шла наперегонки с растущей политической дестабилизацией.

Архаичный, оцепенело застывший перед подступающей революцией, до мозга костей коррумпированный царский режим был обречен — в начале века это было очевидно всем. Вопрос заключался лишь в том, какой характер примут радикальные изменения, успеет ли в стране укрепиться экономика, сможет ли осознать свои интересы, политически консолидироваться средний класс, чтобы оказаться в состоянии смягчить силу ударной волны, проникнет ли идея легитимности частной собственности достаточно глубоко в сознание общества, чтобы революция не приняла социалистический характер, «сбрасывающий» частную собственность под корень.

Хотя резко обострившиеся в начале XX в. конфликты обусловили падение темпов экономического роста, после поражения революции 1905–1907 гг. шансы выиграть в этой гонке, казалось, резко пошли вверх.

Дубина крестьянских беспорядков выбила из сознания правящей элиты иллюзии о вековой покорности и верности крестьян-

ства. Наконец начата земельная реформа, призванная устранить главный тормоз развития деревни — общинные установления, отсутствие частной собственности на землю.

Заложенный в конце 90-х гг. запас прочности финансовой системы позволил без тяжелого денежного расстройства пройти период русско-японской войны и революции 1905–1907 гг., а затем вскоре и восстановить репутацию России как первоклассного земщика.

В подъеме 1909–1913 гг. уже явно просматриваются принципиально иные черты. Существенно падает роль государства в финансировании накоплений и стимулировании индустриализации, быстро растут вклады в сберегательные кассы, увеличивается объем частных капиталов, мобилизуемых акционерными обществами. Существенно окрепли собственные источники российских банков, изменилась к лучшему их репутация, они уже активно участвуют в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов. Столыпинская реформа наконец открыла дорогу повышению эффективности сельского хозяйства, ее позитивное влияние прослеживается в возросших объемах зернового экспорта.

Это был, наверное, первый в истории России экономический подъем, уже не столько стимулированный государственной волей, сколько идущий из глубины самого общества. Общество показало себя как здоровый, саморазвивающийся организм.

Разумеется, источники социально-политической нестабильности не были устранены. Остается подспудный старый российский спор о земле, справедливости помещичьих прав на нее. Предельно высока дифференциация доходов. Ригидный, самоубийственно упрямый правящий бюрократический слой, не желая идти на уступки, загоняя политические конфликты вглубь, делает все, чтобы спровоцировать ужасный взрыв. Быстро формирующийся, уже утративший верность традиционным крестьянским установлениям и еще не интегрированный в принципиально новый, городской образ жизни, переживающий болезненный процесс адаптации молодой городской пролетариат — прекрасный объект для социалистической агитации. Но уже появились надежды, что устойчивый, опирающийся на добровольные сбережения, частные инвестиции экономический рост создаст базу постепенного мирного регулирования социальных конфликтов.

¹ По расчетам С. Н. Прокоповича, рост национального дохода на душу населения в 1904–1913 гг. составил в России 50 %, в Германии — 58, во Франции — 52, в Италии — 121 % и т.д. (См.: Прокопович С. Н. Народный доход западноевропейских стран. М.; Л., 1930.)

Казалось, Россия, выиграв гонку со временем, обеспечила себе основы устойчивого капиталистического развития. Мировая война, в которую страна оказалась втянутой, растоптала эти надежды.

Глава 3. Три источника и три составные части большевизма

Темный вихрь передовой идеологии налетел на нас с Запада.
*А. И. Солженицын*¹

Говорю на собрании: нет никакого интернационала, а есть народная русская революция, бунт — и больше ничего. По образу Степана Тимофеевича. — «А Карла Марксов?» — спрашивают. — Немец, говорю, а стало быть, дурак. — «А Ленин?» — Ленин, говорю, из мужиков, большевик, а вы, должно, коммунисты.
*Б. Пильняк. Голый год*²

Превращение современной империалистической войны в гражданскую есть единственно правильный пролетарский лозунг.
*В. И. Ленин*³

3.1

Как серьезное историческое явление большевизм родился 28 июня 1914 г. в Сараево, когда отнюдь не большевик, а член организации «Млада Босна» Гаврило Принцип убил эрцгерцога Франца Фердинанда⁴, что послужило сигналом к началу мировой войны. Коллега Ленина по редакции «Искры» А. Н. Потресов⁵ правильно понял, что большевизм разгорелся не столько от той искры, сколько от пожара мировой войны. «Падающую волну коммунизма» он прямо выводил из «мертвой зыби», порожденной Первой мировой войной.

¹ Солженицын А. И. Письмо вождям Советского Союза. Париж, 1974. С. 17.

² Пильняк Б. А. Голый год. Повесть непогашенной луны. М., 1990. С. 387.

³ Ленин В. И. ПСС. Т. 26. С. 22.

⁴ Франц Фердинанд — австрийский эрцгерцог, племянник императора Франца Иосифа I, наследник престола.

⁵ Потресов Александр Николаевич — русский социал-демократ, один из лидеров меньшевизма, участвовал в создании «Искры», был членом ее редакции.

Вот картина, которую можно считать художественным описанием рождения большевизма.

ДРАКОН. Вы знаете, в какой день я появился на свет?

ЛАНЦЕЛОТ. В несчастный.

ДРАКОН. В день страшной битвы. В тот день сам Атилла потерпел поражение, — вам понятно, сколько воинов надо было уложить для этого? Земля пропиталась кровью. Листья на деревьях к полуночи стали коричневыми. К рассвету огромные черные грибы — они называются гробовики — выросли под деревьями. А вслед за ними из-под земли выполз я. Я — сын войны. Война — это я¹.

Да, большевизм — дитя войны, и, естественно, он нес в себе войну. Коммунизм всегда был «военным», только войны были разные — гражданская, с крестьянами (коллективизация), холодная (психологическая). Он погиб, проиграв все эти войны, впрочем, «еще плодоносить способно чрево, которое вынашивало гада...»²

Война породила «большевизацию» общества, прежде всего психологическую. Отмечу лишь вкратце общеизвестное — качественное изменение в России всех форм социальной напряженности в годы изнурительной, бесконечной позиционной войны, цели которой (верность союзникам? аннексия Константинополя и проливы? ответ на германский вызов? помощь «братьям-сербам»?) чем дальше, тем больше казались простому русскому человеку непонятными, чуждыми, даже враждебными, сколько бы войну ни называли в газетах «отечественной».

Сущность изменений в общественном бытии и общественном сознании сводилась к знаменитой и ужасной поговорке тех лет: «Нынче соль дороже золота, а жизнь дешевле соли».

Но «кровь, надо знать, совсем особый сок». Что полито кровью, стало или священным, или преступным. Середины не дано. Политика может быть ошибочной и компромиссной. Война, настоящая, Большая Война, требующая напряжения всех сил нации, не является «продолжением политики другими средствами». Война есть уничтожение политики. Если война оценивается как священная, государство резко укрепляется, если как преступная — гибнет.

¹ Шварц Е. Дракон // Шварц Е. Пьесы. М.; Л., 1962. С. 322–323.

² См.: Брехт Б. Карьера Артуро Уи, которой могло не быть // Театр. Пьесы, статьи, высказывания: в 5 т. Т. 3. М., 1964. С. 432.

Но гибнет тогда не просто государство. С грохотом рушатся все формы существующей в обществе легитимности, на которых, собственно, только и держится общество. Как орудийные залпы войны разносят вдребезги стеновой хребет всей системы нравственности, как происходит озверение солдата, считающего себя обманутым, хорошо показано в «Тихом Доне». Главный герой говорит: «С 15-го года, как нагледелся на войну, так и надумал, что бога нету. Никакого! Ежели бы был — не имел бы права допускать людей до такого беспорядка. Мы, фронтовики, отменили бога, оставили его одним старикам да бабам»¹.

Понятно, что фронтовики, которые «бога отменили», царя презирали (вся Россия повторяла через дефис: «царь-Распутин»), а Отечеству не верили, превращались из защитника государства в его главного вооруженного врага. Ленинский лозунг уже жил в их душе, фронтовой воздух был им пропитан. Нужен был лишь политик, который дерзнет открыто произнести, легитимировать этот лозунг, выдернет чеку и швырнет гранату этого лозунга в пороховой погреб войны. Победа была обеспечена тому, кто посмеет дальше всех пойти в радикальном отрицании всех существующих форм, кто громче всех крикнет «все позволено!», кто шире всех распахнет клетку, из которой на волю рвутся все дикие, разбуженные войной инстинкты.

Не освещенные светом «марксистской религии», представленные на суд простого здравого смысла и нравственности лозунги Ленина оказывались откровенно разбойничьими призывами к убийству («превратить войну империалистическую в войну гражданскую») и грабежу («грабь награбленное»), но, когда в качестве точки опоры, самооправдания выступали марксистские догмы, все менялось как по волшебству. Имея эту точку опоры, Ленин — честолюбец, фанатик, природный диктатор — готов был перевернуть весь мир.

Война создала действительно революционную ситуацию. Объективно — тяжелейшая ситуация («обострение выше обычного нужды и бедствий угнетенных классов»), субъективно — взрывоопасная ситуация: все традиции, сознательные и бессознательные формы легитимности, позволяющие смягчать социальные конфликты, уничтожаются, вся структура общества воспринимается как незаконная, которую

¹ Шолохов М. А. Тихий Дон. Т. 4. М., 1953. С. 404.

морально готовы разрушать («низы не хотят жить по-старому»), но неспособны защищать («верхи не могут жить по-старому»¹).

Есть цель и лозунг, всех объединяющий: «Долой войну!» (Разумеется, под лозунгом «Из войны империалистической поспешим в гражданскую!» Ленин бы массы не поднял, это уж были лозунги «для своих»; массы же должны были верить, что грабить награбленное удастся... без новой войны.)

Так слились воедино и образовали какой-то «сверхрезонанс» три разные волны: военное озверение, «вечно пугачевский дух в народе» и ленинско-марксистский фанатизм. Такими были *три источника* большевизма. В момент их объединения прозвучал великий взрыв в истории России, да, пожалуй, и в мировой истории².

3.2

Война дала Ленину почти готовый образец экономической структуры: ВПК как военно-промышленный комплекс и как военно-промышленный капитализм. Для Ленина эти два значения по сути дела совпадали.

Милитаризация и монополизация экономики — вот что стало основой для большевистских экспериментов с экономикой России.

С начала войны резким скачком увеличилась степень государственного вмешательства в производство и распределение. Для нужд военной мобилизации свободный рынок подходил куда меньше, чем жесткое государственное регулирование. Так по крайней мере казалось и в Германии, и в России (хотя экономическая победа в войне

¹ См.: Ленин В. И. ПСС. Т. 26. С. 218.

² Поэтому смешно выводить русскую революцию из германского золота, причина была куда серьезнее. И не таким уж бредом кажутся мечты о мировой революции, ведь война была мировой, вооруженные люди, считающие себя обманутыми, озлобленные и «отменившие Бога» (вот чем на практике обернулся призыв Маркса «штурмовать небо»), были во всех европейских странах... Да, на тонкой грани стояла Европа! Если Россия заплатила за катастрофу войны, за фрустрацию целого поколения большевизмом, то другие страны — фашизмом, нацизмом. «Потерянное поколение» поставило обманувший его либеральный мир на край гибели, устремившись к соблазну тоталитаризма. Такой, по словам И. Феста, была «мощнейшая тенденция времени, под знаком которой находилась вся первая половина века» (Фест И. К. Гитлер: биография. Т. 3. Пермь, 1993. С. 388). Ужас Первой мировой войны не закончился 11 ноября 1918 г. в Компьене, он тогда лишь прервался. Злая энергия войны была вычерпана до дна 8 мая 1945 г. в Берлине.

досталась США, где степень государственного контроля была куда ниже, чем в той же Германии). В России возникают многочисленные военно-промышленные комитеты, «особые совещания»¹ по топливу, перевозкам, продовольствию. (Ирония истории, но не будь войны с ее милитаризацией экономики, не будь тогда «особых совещаний», дело не дошло бы и до сталинских «особых совещаний».)

Войну вообще можно охарактеризовать как максимально возможное вмешательство государства в человеческую жизнь, в жизнь общества. Проявляется это не только на фронте, но и в тылу. Проявляется во всем, прежде всего в экономике.

Не просто марксистское доктринерство, но реальная военно-промышленная практика, ее анализ — вот что послужило основой для лучшей работы Ленина, написанной в годы войны, «Империализм, как высшая стадия капитализма».

Ленин описывает ВПК («идеальной моделью» для него служила германская военная экономика) и находит для него абсолютно точные характеристики.

Свободный, рыночный капитализм, попав под жесткий государственный контроль, становится, как верно пишет Ленин, империализмом. Напомню классические характеристики, данные Лениным: «Империализм есть особая историческая стадия капитализма. Особенность эта троякая: империализм есть (1) — монополистический капитализм; (2) — паразитический или загнивающий капитализм; (3) — умирающий капитализм»².

Именно этот точно описанный им экономический строй, но под названием «социализм» Ленин сознательно построил в России.

Перечисляя тут особенности империализма, он правильно выделяет как главный системообразующий признак монополистический характер экономики, убивающий конкуренцию, рынок. Отсюда и «паразитизм» (на природных ресурсах, включая «трудовые»), отсутствие стимулов к саморазвитию, отсюда и «загнивание», «умирание».

Но высшая степень монополии есть — Ленин это отлично сознавал — государственная монополия. Еще раньше он писал, имея

¹ Особые совещания — форма участия буржуазии в организации и ведении войны. Их задачами были распределение военных заказов и регулирование экономики в целях и интересах буржуазии.

² Ленин В. И. ПСС. Т. 30. С. 163.

в виду государственный протекционизм тем или иным предприятиям в России: «Сатрапы¹ (любопытная словесная ассоциация с «азиатским способом производства». — Е. Г.) нашей промышленности... не представители свободного и сильного капитала, а кучка монополистов, защищенных государственной помощью... своим гнетом осуждают 5/6 населения на нищету, а всю страну — на застой и гниение»². Ленин поставил целью довести этот строй до логического совершенства. Империализм остается неполным, пока он полностью не слит с государством, пока построен на базе независимой от государства частной собственности.

Что именно государственный капитализм (=империализм) Ленин видел в качестве переходной ступени, куколки, из которой выпорхнет бабочка социализма, общеизвестно. С предельной ясностью, не допускающей разночтений, он писал: «Государственно-монополистический капитализм есть полнейшая материальная подготовка социализма, есть преддверие его, есть та ступенька исторической лестницы, между которой... и ступенькой, называемой социализмом, никаких промежуточных ступеней нет»³. Что же нужно, чтобы из империализма махнуть прямо в социализм? Только одно: захватить власть! «Насколько созрело современное общество для перехода в социализм, это доказала именно война, когда напряжение сил народа заставило перейти к регулированию (государственному. — Е. Г.) всей хозяйственной жизни свыше чем полусотни миллионов человек из *одного* центра. Если это возможно под руководством кучки юнкеров-дворянчиков в интересах горстки финансовых тузов, это, наверное, не менее возможно под руководством сознательных рабочих в интересах девяти десятых населения, истомленного голодом и войной»⁴.

Так выстраивается железная логическая цепь. Капитализм — государственное регулирование — государственно-монополистический капитализм (империализм, загнивающий, паразитический) — социализм.

¹ Сатрап — наместник сатрапии (провинции) в древнем и раннесредневековом Иране. В переносном значении — деспотичный администратор-самодур.

² Ленин В. И. ПСС. Т. 23. С. 361.

³ Там же. Т. 34. С. 193.

⁴ Там же. Т. 30. С. 347.

3.3

Точно сформулированы и условия перехода от империализма к социализму: смена правящей элиты и установление диктатуры, ликвидация всех демократических «предрассудков». Власть отбирается у «юнкеров-дворянчиков» и передается «сознательным рабочим», т. е. коммунистам. (Почему-то, правда, с этого момента скала начинает плодоносить: государственно-монополистическая экономика перестает быть паразитической и гнивающей...)

Ленин дал формулу: коммунизм есть империализм плюс диктатура партии коммунистов. Здесь появляется и логическая законченность, две стороны медали соответствуют друг другу: диктатура в экономике и диктатура в политике. Так возникает чертеж тоталитарного здания. И эта формула в отличие от лепета про советскую власть и электрификацию была действительно воплощена в жизнь полностью и железной рукой.

Хочу только еще раз подчеркнуть, чтобы не демонизировать, как сейчас модно, Ленина, что весь его план субъективно отнюдь не был «сатанинским планом», направленным на умерщвление России. Этот план даже не был доктринерской реализацией марксистской утопии просто потому, что ничего подобного Маркс не писал. План Ленина в огромной мере вырос из реальной жизни, из практики милитаризованной экономики. Этот план — просто гимн, апофеоз государственного регулирования. В менее радикальных формах с ним были тогда согласны почти все. Ленин не лгал, когда писал: «Можно ручаться, что вы не найдете ни одной речи, ни одной статьи в газете любого направления, ни одной резолюции любого собрания или учреждения, где бы не признавалась совершенно ясно и определенно основная и главная мера борьбы, мера предотвращения катастрофы и голода. Эта мера: контроль, надзор, учет, регулирование со стороны государства, установление правильного распределения рабочих сил в производстве и распределения продуктов, сбережение народных сил, устранение всякой лишней траты, экономия их. Контроль, надзор, учет — вот первое слово в борьбе с катастрофой и голодом»¹.

¹ Ленин В. И. ПСС. Т. 34. С. 156.

Кажется, что это перепечатка из сегодняшней (сентября 1994-го) «Правды», а не из «Правды» сентября 1917-го! Те, кто последние четыре года радостно предрекает «катастрофу и голод», дают тот же рецепт борьбы с «грозящей катастрофой»: регулирование со стороны государства. Разница лишь в том, что сегодня эти слова выговариваются все же немного труднее, так как мы имели 70 лет, чтобы проверить, к какому «сбережению народных сил», «устранению всякой лишней траты сил» ведет государственное регулирование экономической жизни, необходимость которого, как верно пишет Ленин, была признана «еще при царизме».

Замечательны и конкретные меры установления государственного регулирования, которые провозглашает Ленин:

1. Объединение всех банков в один и государственный контроль над его операциями или национализация банков.
2. Национализация синдикатов, т. е. крупнейших монополистических союзов капиталистов (синдикаты: сахарный, нефтяной, угольный, металлургический и т. д.).
3. Отмена коммерческой тайны...¹

С каким же реально существовавшим в истории строем соотносимы ленинские «Тетради по империализму»? О ближайшем источнике его вдохновения — германском ВПК периода войны — мы уже сказали. Другой, более общий источник — тресты, концерны, картели, в великом множестве возникавшие в начале века прежде всего в США. В отличие от ВПК — явно временного, вынужденного, мобилизационного образования — эти тресты реально были органическим порождением капитализма, характеризовали его новую стадию. Если бы действительно это была высшая стадия капитализма, то — точно по Ленину — она оказалась бы последней.

В какой-то момент так думали многие. Исследования империализма были тогда очень модны. Собственно ленинский империализм во многом написан под влиянием работ Каутского и Гильфердинга² и в полемике с ними. Его можно рассматривать и как

¹ Там же. С. 161.

² Карл Каутский — один из лидеров и теоретиков германской социал-демократии и 2-го Интернационала.

Рудольф Гильфердинг — один из лидеров австрийской и германской социал-демократии и 2-го Интернационала.

«научный комментарий» к беллетристической утопии Джека Лондона «Железная пята» (1907), в которой описан переход США от свободного капитализма к государственно-монополистическому империализму и политической диктатуре.

Но именно потому, что монополистический капитализм даже в зародыше нес грозную опасность свободному предпринимательству и политической демократии, именно благодаря очевидности того, что он ведет не к логическому развитию, а заводит в тупик, представляя собой злокачественное, паразитическое новообразование на теле капитализма, американское общество вступило в борьбу с этим явлением. Как раз в начале века конгресс и администрация США приняли целый ряд антитрестовских мер, которые «перекрыли кислород» монополистическому перерождению капитализма, редукции рынка. И тут Ленин бил в самую важную точку: должна быть установлена политическая диктатура, которая будет твердой рукой поддерживать и насаждать монополизацию экономики. Только в союзе с политической властью (диктаторской, разумеется) монополистический капитализм может победить свободную конкуренцию и рынок, раздавить их железной пятой, стать тотальным. Как пишет Ленин, тут и происходит процесс «соединения гигантской силы капитализма с гигантской силой государства в один механизм»¹.

Как свободная политическая конкуренция (демократия) логически связана со свободной рыночной конкуренцией, так и экономическая монополия логически притягивает политическую монополию (диктатуру).

Ну а если монополию будет осуществлять коммунистическая партия, коммунистическая олигархия, то строй этот будет, разумеется, прогрессивным, исторически оправданным, превратится в... коммунизм!

Ибо «...социализм есть не что иное, как государственно-капиталистическая монополия, обращенная на пользу всего народа...»². Монополия же, согласно Ленину, есть самая глубокая экономическая основа империализма. При этом он настойчиво подчеркивал

¹ Ленин В. И. ПСС. Т. 32. С. 83.

² Там же. Т. 34. С. 192.

невозможность существования чистого империализма без основной базы капитализма.

«Основная база капитализма» — рынок, частная собственность. Ленин был прав: пока монополии варятся в общекapиталистическом котле, речь не может идти о «чистом империализме», «чисто монополистическом», «чисто паразитическом».

С тех пор прошло 80 лет. Произошла кейнсианская эволюция — государство на Западе стало куда активнее вмешиваться в экономику, во многих странах были национализированы целые отрасли экономики. Возникли гигантские, супермощные транснациональные компании. Как правило, они не принадлежат кому-то персонально, «хозяина» нет. Это акционерные общества без контрольного пакета в чьих-либо руках (разве что в руках другого такого же безличного гиганта). Фактически это министерства (а мощность многих из них намного превышает финансовую и технологическую мощность любого российского министерства, скажем). Казалось бы, здесь речь идет о бюрократических монстрах, которые на годы вперед планируют свою деятельность, где бесчисленные чиновники-управленцы чувствуют себя достаточно отчужденно от «дела», заинтересованы брать взятки и саботировать все нововведения, т. е. о полных аналогах советских министерств (ленинских монополий). Отчасти так оно, несомненно, и есть. Еще в 30-е гг. министр внутренних дел США Г. Л. Иккес заявлял: «Всякий большой бизнес — это бюрократия».

Так, может быть, подчиняясь объективным законам, Запад своим путем пришел туда же — к государственно-монополистическому капитализму, своему варианту социализма? Многие именно так и понимали идею конвергенции, модную в 60-х гг. Еще раньше, в начале века, такой путь к социализму предсказывал в своей концепции «ультраимпериализма» Каутский. Однако государственно-монополистического капитализма в ленинском смысле на Западе не возникло. И дело здесь именно в рыночной среде, по правилам которой играют крупнейшие корпорации.

В результате эти концерны открыты к техническому прогрессу, деятельность их намного эффективнее, чем деятельность государственных компаний на Западе (не говоря уж о социалистических министерствах), хотя и уступает в эффективности мелким фирмам.

3.4

Государственно-олигархический капитализм (=империализм=социализм) в ленинском понимании больше всего похож на «азиатский способ производства», описанный Марксом. «Суперзападная», казалось бы, социально-экономическая структура парадоксальным образом смыкается с традиционно восточной. Общим является главное: власть слита с собственностью, собственность является функцией власти. Империализм в ленинской интерпретации — это не высшая ступень развития капиталистической социально-экономической системы, а, наоборот, ее редукция к таким структурам, от которых западное общество отделилось сотни лет назад (при сохранении, естественно, технологий XX в.). И это на заре советской власти поняли многие.

В те же годы одна часть интеллигенции, в поисках объяснений по аналогии считала Октябрьскую революцию самой радикальной западной буржуазной интернационалистской революцией, другая же ее часть была значительно ближе к истине, указывая на глубоко реакционный, самодержавный, «восточный», «почвенно-архаический» характер этой социалистической революции.

Так, Плеханов именно в связи с большевистской идеей национализации земли говорил, что ее реализация приведет к установлению в России «экономического порядка, лежавшего в основе всех великих восточных деспотий», говорил о большевизме как о «китайщине», «антиреволюционном», «реакционном» повороте назад колеса русской истории¹.

Один из самых проницательных, философски мыслящих русских поэтов, М. Волошин, так определял сущность революции:

Вейте, вейте, снежные стихии,
Заметая древние гроба:
В этом ветре вся судьба России —
Страшная, безумная судьба.
В этом ветре гнет веков свинцовых;
Русь Малют, Иванов, Годуновых,
Хищников, опричников, стрельцов,

¹ См: Плеханов Г. В. Соч. Т. 15. М.; Л., 1926 (К аграрному вопросу в России. С. 20–40; Речь по аграрному вопросу. С. 67–76).

Свежевателей живого мяса,
Чертогона, вихря, свистопляса:
Быль царей и явь большевиков.

Что менялось? Знаки и возглавья?
Тот же ураган на всех путях:
В комиссарах — дурь самодержавья,
Взрывы революции — в царях.
Вздеть на виску, выбить из подклетья
И швырнуть вперед через столетья
Вопреки законам естества —
Тот же хмель и та же трын-трава.
Ныне ль, даве ль — все одно и то же:
Волчи морды, машкеры и рожи,
Спертый дух и одичалый мозг.
Сыск и кухня Тайных Канцелярий,
Пьяный гик осатанелых тварей,
Жгучий свист шпицрутенов и розг,
Дикий сон военных поселений,
Фаланстер¹, парадов и равнений,
Павлов, Аракчеевых, Петров,
Жутких Гатчин, страшных Петербургов,
Замыслы неистовых хирургов
И размах заплечных мастеров...²

В синтезе диктатуры партии и государственно-монополистической (империалистической) экономики поэт увидел тот самый страшный вариант развития, которым тоже была беременна русская история: царский, самодержавный социализм. Именно им как последним кошмаром, как известно, заканчивается «История одного города» Салтыкова-Щедрина — «самодержавным коммунизмом» Угрюм-Бурчеева.

Такой социализм с мрачным восторгом призывал на русскую землю, дабы ее «подморозить, чтобы не гнила», Константин Леонтьев. Он предрекал: «То, что теперь — крайняя революция, станет тогда охранением, орудием строгого принуждения, дисциплиной,

¹ Фаланстер в учении одного из представителей утопического социализма, французского мыслителя Ш. Фурье (1772–1837), — огромный дворец, в котором должны жить, а отчасти и работать члены фаланги, состоящей из 1500–1800 лиц, соединенных между собой по интересам общего труда.

² Волошин М. А. Северовосток // Пути России. Стихотворения и поэмы. М., 1992. С. 89.

отчасти даже и рабством... Социализм есть феодализм будущего»¹. И далее: «Чувство мое пророчит мне, что Славянский Православный Царь возьмет когда-нибудь в руки социалистическое движение... и с благословения Церкви учредит социалистическую форму жизни на место буржуазно-либеральной. И будет этот социализм новым и суровым трояким рабством: общинам, Церкви и Царю»². Что ж, надо сказать, что в описаниях «нового Средневековья» К. Н. Леонтьев близок к истине, в особенности в предвидении сурового социалистического рабства, общин-колхозов и уничтожения буржуазно-либеральных форм жизни... Интуиция его не подвела — он близко знался с демонами русской истории.

Октябрьская революция кровью смыла, штыком соскоблила с карты России тонкий культурно-западный слой. Вместо него на поверхность вышли мощные архаические пласты культуры, представленные маргиналами города и деревни. Это было, по выражению С. Л. Франка³, «нашествие внутренних варваров». Новую элиту образовали «дикие люди» — герои Зоценко, Платонова. Возвращались средневековые по сути варианты самодержавного правления, соединенные с современной техникой и бюрократическими институтами. (Бердяев написал в 1924 г. книгу с точным названием «Новое Средневековье»⁴.) В минуты прозрения это понимали и некоторые коммунисты (отсюда обозначение Сталина как «Чингисхана с телефоном»). Путешествие из Петербурга в Москву правительства большевиков в 1918 г. приобретало символическое значение: возвращение из «петербургской» России в средневековое московское царство-«ханство» (как известно, в 1919 г. контролировавшаяся большевиками территория действительно была почти точной копией Великого московского княжества). Паровоз русской истории летел на восток. «Западное влияние» становилось чисто техническим.

Все это показывает, что ленинский «социализм» глубоко лежал в русле русской истории, был органичен для царства «Малют,

¹ Леонтьев К. Н. Письма к А. Губастову // Русское обозрение. 1897. № 5. С. 401.

² Там же. 417.

³ Семен Людвигович Франк — российский философ, один из участников известного сборника «Вехи» (1909). Был выслан из России в 1922 г. — Прим. ред.

⁴ См.: Бердяев Н. А. Новое средневековье: размышления о судьбе России и Европы. М., 1991.

Иванов, Годуновых» и империи «Павлов, Аракчеевых, Петров». Он представлял собой развитие одной из линий державной истории. Конечно, в российский организм Лениным был занесен вирус, но и сам организм был готов его воспринять. Только это не был вирус анархии и разрушения государства, чего боялись наиболее крепколобые государственники строгого режима. Как раз наоборот, это был вирус патологического, злокачественного усиления, разрастания государства.

Вечный российский выбор — к саморазвивающемуся гражданскому обществу или самодержавно-восточной деспотии? — был наконец сделан. Было, однако, в чертежах ленинского социализма нечто абсолютно свое, уникальное, что резко отличало его и от всех западных аналогов государственного монополистического капитализма (империализма), и от классических образцов «азиатского способа производства», — то, что хотя и было связано с русской самодержавно-бюрократической и общинной традицией, но принципиально отрицало многое в ней.

Соединение восточной деспотии (диктатуры) в политике, государственного монополизма в экономике и коммунистической идеологии, отрицающей частную собственность, — только в этом органическом синтезе, скрепленном кровью и подогретом на огне гражданской войны, возникает поистине тоталитарный монолит.

Дело в том, что хотя при «азиатском способе производства» не развивалась традиция уважения, традиция законности частной собственности, но не развивалась и традиция ее отрицания. Тем более такая идеология немыслима при государственном капитализме. Подобной идеи отрицания частной собственности, и юридически, и социально-психологически насаждаемой государством, пожалуй, вообще не было в известных нам обществах.

Между тем именно жесткой, жесточайшей ликвидации и делегитимизации самого понятия частной собственности добивались Ленин, большевики.

Он это делал, несомненно, из доктринерских, начетнических побуждений. Однако объективно это оказалось как раз «недостающим звеном», как любил выражаться Ленин, чтобы замкнуть уникальную цепь поистине универсальной, невиданной ранее диктатуры, чтобы достроить до логического совершенства восточную деспотию. Именно здесь корень, ядро нового строя в истории, тотали-

тарного строя в его коммунистической редакции. Поэтому, кстати, коммунистический вариант тоталитарного строя был «совершеннее» по конструкции, чем фашистский (там, как известно, соединялись государственный капитализм, политическая диктатура и иная государственная идеология — шовинизм-расизм).

Не притеснение частной собственности, а ее радикальное искоренение, юридическая ликвидация и делегитимизация в сознании общества — вот основа тотальной, монолитной государственной политико-экономической диктатуры. Тут проходит четкий водораздел между «империализмом» и «социализмом». Таким образом и возник социализм как высшая (последняя) стадия «азиатского способа производства».

«Азиатский способ производства» и его «европейская проекция» — государственно-монополистическое производство, для того чтобы приобрести внутреннюю завершенность, предполагали элиминирование частной собственности, захват ее государством. Конечно, это была бы завершенность абсурда... Это был бы выход за пределы известной истории человечества — и «западной», и «восточной» — в некое новое измерение. Тоталитаризм вообще любит окончательные решения, перечеркивающие всю предыдущую историю. Германский тоталитаризм искал окончательное решение еврейского вопроса, российский — окончательное решение «рыночного» вопроса.

Конечно, для морального оправдания таких экстремистских шагов необходима мощная идеология, прикрывающая тотальную экспроприацию собственности государством некими сверхпривлекательными утопическими лозунгами. Роль этой идеологии и выполнял социализм, провозглашавший, разумеется, не «огосударствление», но исключительно «обобществление» собственности и как следствие резкую гуманизацию всех социально-экономических отношений. При этом фактически как раз не отрицалось, что собственность будет принадлежать государству. Для того чтобы здесь перепрыгнуть через логическую пропасть и ухитриться поставить знак равенства между огосударствлением и обобществлением, нужна была определенная словесная эквилибристика — объявлялось, что само всемогущее государство при благодетельной диктатуре компартии каким-то чудом «отмирает».

Окончательная формула Ленина может звучать так: социализм = политическая диктатура партии + государственно-монополистическая экономика + коммунистическая идеология. Поскольку это не механическая сумма, а синтез, то все части претерпевают изменение внутри единого общего контекста. Здесь уже не остается традиционного «империализма», хотя и загнивающего, но все-таки государственного капитализма, предполагающего рынок, частную собственность и т. д. Нет, здесь действительно возникает качественно новый строй, принципиально отличный от своих предшественников, — строй, где рынка в принципе нет.

Глава 4. Частная собственность номенклатуры

Коммунисты могут выразить свою теорию одним положением: уничтожение частной собственности.
*К. Маркс, Ф. Энгельс*¹

Бюрократия имеет в своем обладании государство... Это есть ее частная собственность.
*К. Маркс*²

4.1

История отношений между номенклатурой и номенклатурным государством, история их мучительных противоречий и отчуждения первой от последнего еще не написана. Но можно констатировать: строй был разъеден изнутри его собственным правящим классом. В свое время Маркс писал, что буржуазия «производит прежде всего своих собственных могильщиков». Коммунистическая олигархия сама стала могильщиком своего строя, впрочем, могильщиком расчетливым и корыстным, надеющимся обогатиться на собствен-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 1. С. 438.

² Там же. С. 272.

ных похоронах, точнее, превратить похороны своего строя в свое освобождение от него и рождение нового... тоже номенклатурного строя.

Проявилось это и в 1989–1991 гг. Я уже не говорю о том, что наиболее активная часть либерально-демократической интеллигенции («прорабы перестройки») вовсе не относилась к числу диссидентов, в большинстве своем это, напротив, были люди, так или иначе связанные с властью. Но это как раз почти неизбежно при любой революции, которой предшествует революция духовная.

Гораздо важнее и нетривиальнее было то, что самые массовые отряды собственно номенклатуры — и хозяйственной, и даже политической — вполне спокойно и достаточно сочувственно отнеслись к «антикоммунистической революции». Поэтому она и произошла так легко, бескровно и в то же время осталась «половинчатой», а для многих обернулась обманом их социальных ожиданий и надежд.

Ну и, наконец, совершенно очевидным стал характер номенклатурно-антиноменклатурной революции, когда все увидели, что именно номенклатура (и ее «дочерние отряды» вроде так называемого комсомольского бизнеса) прежде других обогатилась в ходе раздела собственности. Получили права гражданства термины «номенклатурная приватизация», «номенклатурный капитал» (и капитализм), «номенклатурная демократия».

В манихейском¹ сознании части нашего общества, пораженном «манией заговоров», возникли в связи с этим идеи мирового заговора номенклатуры, инспирированного, естественно, из Вашингтона и Тель-Авива («Но чу! Катастрофа запланированная. Настоящий волчий сговор — за ним стояли триллионы США, процессу дали ход именно они»), вплоть до откровенно параноидального бреда про «агентов ЦРУ в Политбюро» и тому подобных галлюцинаций².

¹ Манихейство (по имени легендарного перса Мани) — религиозное учение, возникло на Ближнем Востоке в III веке, в основе его лежит дуалистическое представление о борьбе добра и зла, света и тьмы как первоначальных и равноправных принципов бытия.

² Объективности ради надо сказать, что исторические катастрофы естественно вызывают потрясения в сознании. Когда гигантская империя «вдруг» разваливается, падает, как колосс на глиняных ногах, мифологическое сознание ищет тут тайную и «рукотворную» причину — очередной всемирный заговор.

Однако настоящий анализ проблемы нам еще предстоит.

В 1990–1991 гг. у нас, безусловно, произошла мировая геополитическая катастрофа независимо от ее оценки со знаком «+» или «-». Она была неожиданной для большинства не только советских людей (включая диссидентов), но и для советологов. Так, в середине 80-х гг. известные историки А. Некрич и М. Геллер писали: «Приближаясь к своему 70-летию, государство, рожденное в октябре 1917 г., завершает восьмое десятилетие XX в. как последняя мировая империя. Над советской зоной от Кубы до Вьетнама, от Чехословакии до Анголы никогда не заходит солнце... Успехи системы очевидны»¹. Авторы очень точно отразили мироощущение Запада, панически боявшегося советской агрессии.

Причин краха коммунистической системы множество, но нас в соответствии с основной темой интересует внутреннее разложение, идущее сверху социальное и психологическое перерождение элиты, а как следствие этого — политическое и экономическое перерождение системы.

С первых дней советского режима номенклатура, держащая глухую оборону от собственного народа и от мира, решает извечный для нее вопрос: каковы гарантии от «реставрации капитализма»? Главной же гарантией всегда было одно — постоянное усиление власти самого «гаранта», коммунистической элиты. И именно эта элита и стала основным «реставратором».

Перерождение элиты и системы имеет длинную историю.

1917–1921 гг. — военный коммунизм, частная собственность (на территории, контролируемой коммунистами) упразднена. Война, красный террор. Номенклатура ведет смертельную борьбу, осознает себя в роли якобинцев².

1921–1929 гг. — нэп, «мирная передышка», многоукладность экономики. Страна максимально похожа на восточную державу (или, по Ленину, на «империализм»). Есть натуральное хозяйство, мелкотоварное хозяйство, частная собственность, государственно-ка-

¹ Геллер М., Некрич А. Утопия у власти. Лондон, 1986. С. 808, 812.

² Якобинцы — члены Якобинского клуба в период Великой французской революции, выражавшие интересы революционно-демократической буржуазии, выступавшей в союзе с крестьянством и беднейшим слоем городского населения.

питалистические предприятия, социалистическая собственность. В этот период — первый кризис коммунизма, первая возможность «перерождения», буржуазного термидора¹. Одновременно — железный занавес и идеологическая война со всем миром (и с остатками общества внутри страны).

1929–1953 гг. — тоталитаризм. Единственный период, когда действительно в стране торжествовал коммунизм. «Пик коммунизма» — 1937 г. Произошло восхождение на этот пик, «восхождение от абстрактного к конкретному», от теории к жизни. Точнее, редукция живой жизни к теории. «Каток» проехался по стране, по всем экономическим укладам. Не считая существенных мелочей (подсобные хозяйства, например, — ведь есть иногда все-таки нужно), в стране действительно сложился монолит тотально-государственной собственности. Частная собственность полностью уничтожена. Здесь уже ясно видны качественные отличия от «азиатского способа производства», тем более от «империализма». Соответственной оказывается и политическая форма правления — кровавая гражданская война («обострение классово-борьбы»).

1953–1985 гг. — спуск с коммунистических «зияющих высот»². Опять кризис коммунизма, «второй звонок». При внешнем господстве все той же тотально-государственной собственности внутри нее развиваются своеобразные «теневые» процессы, возникает особый «бюрократический рынок». Внутри защитной оболочки государственной (а точнее — «лжегосударственной») собственности зарождается, развивается в скрытой, но действенной форме «квазичастная», «прачастная» собственность. Идет по нарастающей перерождение номенклатуры, незаметный процесс «пред-приватизации» собственности. Общество начинает опять походить на «империалистическое», «государственно-капиталистическое», отчасти на «восточное», но в искаженной форме. Политическая ситуация опять сравнительно мирная: холодная война государства

¹ Термидор — термидорианский переворот, происшедший 27/28 июля 1794 г. (9 термидора 11 года по республиканскому календарю) во Франции, свергший якобинскую диктатуру термидорианский режим провел меры по финансовой стабилизации и либерализации цен.

² «Зияющие высоты» — сатирический роман философа-диссидента А. А. Зиновьева; название романа пародирует лозунг «Вперед, к сияющим вершинам коммунизма!».

и во внешнем мире, и со своим обществом. Но война позиционная, застойная, почти бескровная.

1985–1991 гг. — конец коммунизма, «третий звонок». Подспудные процессы предыдущего периода выходят на поверхность. Начинается открытая номенклатурная приватизация, частная собственность узаконивается, о реально-государственной (тоталитарной собственности) уже и речи нет. Номенклатура открыто превращается в капиталистическую. К концу этого периода строй похож уже не на «империализм» в классически ленинском описании (тем более не на «восточное» общество), а на что-то переходное к «западной» модели, к рыночной экономике, к открытому обществу и свободному капитализму. Правда, эти перемены вполне еще обратимы. Политически все это идет на фоне тотального разгрома государства, полностью проигравшего психологическую и холодную войну как во внешнем мире, так и внутри страны. Поражение заканчивается распадом, исчезновением прежнего государства...

4.2

Но за всеми этими реальными историческими метаморфозами стоит одна жесткая логическая схема. Реальная эмпирическая история лишь нарастила на логический скелет факты.

Вспомним те две формулы Маркса, которые взяты в качестве эпиграфа к этой главе. Коммунисты уничтожают частную собственность. Государство есть частная собственность бюрократии.

Эти две формулы образуют жесткие логические тиски, в которых зажато общество, построенное по марксистской теории. Эти две формулы описывают самый краткий из всех, но в принципе полный курс истории ВКП(б). Дан логический и социально-психологический каркас истории победоносного и обреченного большевизма.

Из утверждений Маркса можно вывести ряд следствий.

1. Упразднив частную собственность, коммунисты сделали всю собственность государственной.
2. Государственная собственность есть коллективная собственность бюрократии.

3. Каждый отдельный бюрократ, бюрократический клан стремятся превратить государственную собственность в свою частную собственность.

Экспроприация частной собственности — государственно-бюрократическая собственность — частно-бюрократическая. Вот формула развития социалистического общества от рождения до гибели.

В принципе мы здесь сталкиваемся с частным случаем общей проблемы всех восточных деспотий, о чем уже говорилось, — универсальным стремлением чиновников «приватизировать» свою власть, превратить ее в собственность.

Залог гибели системы в неизбежности перехода от (2) к (3), в неодолимости «рефлекса приватизации» у бюрократической олигархии.

Этот рефлекс мог сдерживаться верой коммунистических бюрократов в сакральную идеологию, отрицающую частную собственность, и страхом нарушить догматы этой веры.

Коммунистический строй с его претензией на научность, рациональность был с самого начала построен как спиритуалистический, оправдание которого за гранью разума и фактов, в сфере чистой веры (в действительности веры и страха). Именно идеология, вера в нее и страх ее нарушить должны были образовать барьеры между правом распоряжаться госсобственностью и действиями по ее «приватизации» в свой карман.

Вспомним составляющие большевизма — диктатура государства экономическая и политическая, диктатура бюрократии. Но если над самой бюрократией не будет диктата идеологии, то тогда чем тотальнее строй, чем больше власть правящей бюрократии, тем быстрее она разложится, разделит между собой госимущество, тем быстрее этот строй погибнет.

Поэтому сохранность идеологии была основой строя. А важнейшим компонентом в идеологии была ее антисобственническая составляющая, только она и препятствовала перерождению коммунистического тоталитаризма «назад» в госкапитализм с номенклатурой в роли новых капиталистов¹.

¹ Разумеется, антисобственнические компоненты в идеологии были внутренне противоречивыми, ведь идеология «экономического детерминизма», исторического материализма провозглашала первой целью своей политики не достижение тех или иных

Для того чтобы идеология была реальным руководством к действию, необходимо было среди номенклатуры выковать тип «новых», «стальных», но «бестелесных» людей. Но вопреки романтическим восторгам, а затем и самоуничижительной иронии такого типа людей в СССР создать, воспитать, выдрессировать так никому и не удалось.

В 30-х гг. официальная пропаганда особенно свирепствовала, и действительно казалось, что многие люди с искренним энтузиазмом «перековываются» в «ускомчелов» (усовершенствованный коммунистический человек — термин И. Эрнбурга). Но именно в эти годы происходят события романа М. Булгакова, когда, посетив Москву, Воланд задает себе вопрос: «Изменились ли эти горожане внутренне?»¹ И сам на него отвечает: «Ну что же... они — люди как люди. Любят деньги, но ведь это всегда было... Человечество любит деньги, из чего бы те ни были сделаны, из кожи ли, из бумаги ли, из бронзы или золота. Ну, легкомысленны... ну что ж... и милосердие иногда стучится в их сердца... обыкновенные люди... в общем, напоминают прежних... квартирный вопрос только испортил их...»²

Да, так было всегда. Но никогда не было строя, бездумно отрицавшего это «человеческое, слишком человеческое» чувство. Никогда не было строя, для которого человеческая любовь к деньгам, собственности неслась бы смертельную угрозу. Что же — тем хуже для строя!

В сущности, тот же «воландовский» вопрос сразу после окончания гражданской войны задавал себе «демон революции» Л. Д. Троцкий и с ужасом констатировал: «Когда же напряжение отошло и кочевники революции перешли к оседлому образу жизни (и стали называться номенклатурой. — Е. Г.)... в них пробудились, ожили и развернулись обывательские черты, симпатии и вкусы самодовольных чиновников. Не было ничего противоречащего

собственно нематериальных, духовных ценностей, а, напротив, «удовлетворение потребностей трудящихся».

Тем не менее в отношении частной собственности на средства производства стояло твердое табу, а «для страховки» и личная собственность на предметы потребления для членов номенклатуры в те годы жестко регламентировалась, по крайней мере формально.

¹ Булгаков М. А. Мастер и Маргарита. М., 1988. С. 130.

² Там же. С. 133–134.

принципу партии. Но было настроение моральной успокоенности, самоудовлетворенности и тривиальности... Шло освобождение мещанина в большевике»¹.

Такие «психологические метаморфозы» назывались, естественно, «перерождением» большевиков, хотя на самом деле они доказывали как раз, что перерождения не произошло, что они остались обычными людьми, которым не чуждо ничто человеческое. Их мысли ничуть не противоречили принципам, программным документам партии, но они хотели — как любой правящий слой после любых переворотов и революций — собственности. Действительно, тривиально.

Конечно, сначала речь шла не о «первоначальном накоплении», а о «первичном наедании». Они стремились вначале решить вопрос о собственности на чисто потребительском уровне, на уровне своего потребления, быта. Это еще совсем не противоречило политическим принципам партии.

В конце 20-х гг. был отменен пресловутый «партмаксимум», уже к середине 30-х гг. разрыв в уровне жизни (жилье, продукты, вещи) между номенклатурой и «простыми советскими людьми» достиг такой же величины, как разрыв между сановниками того же ранга и беднейшей частью обывателей до революции. После войны в особо привилегированное положение наряду с традиционными отрядами номенклатуры (партэлита, госбезопасность, армия, дипломаты) попала верхушка ВПК. Всегда была богатой группа руководителей торговли.

Однако постоянно растущие привилегии не могли до конца разрешить «социальный вопрос» «голодающей» номенклатуры. Аппетит приходит не просто во время еды, особенно важно, что он всегда опережает количество еды, отпускаемой во всех лучших распределителях. Потребность в «настоящей» собственности не только на предметы потребления, но и на землю, финансовые компании, промышленные предприятия, торговые фирмы и т. д. — вот что составляло часто неосознаваемый, но все равно мучительный «социальный комплекс». Вот тут уже потребности номенклатуры вступали в противоречие с официальными принципами партии. Л. Д. Троцкий достаточно точно подметил это еще в 30-е гг.: «Если

¹ Троцкий Л. Д. Моя жизнь: опыт автобиографии. М., 1991. С. 477–479.

сейчас... она (бюрократия. — Е. Г.) сочла возможным ввести чины и ордена, то на дальнейшей стадии она должна будет неминуемо искать для себя опоры в имущественных отношениях. Можно возразить, что крупному бюрократу безразлично, каковы господствующие формы собственности, лишь бы они обеспечивали ему необходимый доход.

Рассуждение это игнорирует не только неустойчивость прав бюрократа, но и вопрос о судьбе потомства. Новейший культ семьи не свалился с неба. Привилегии имеют лишь половину цены, если нельзя оставить их в наследство детям. Но право завещания неотделимо от права собственности. Недостаточно быть директором треста, нужно быть пайщиком. Победа бюрократии в этой решающей области означала бы превращение ее в новый имущий класс»¹.

В этом остром социологическом анализе автор «Нового курса»² фактически предвосхитил теорию «нового класса» Милована Джиласа³. Конечно, Л. Д. Троцкий излишне привержен марксизму, когда связывает существование «класса» непременно с его отношением к средствам производства. Но он находит простое и глубинное для социалистической системы обоснование стремления номенклатуры к собственности. Потребность в частной собственности связана с таким безусловным инстинктом, как семейный, родительский! Он мог бы назвать свою книгу не «Преданная революция», а «Перерождение государства под влиянием семьи и частной собственности».

Итак, теоретический приговор коммунистической системе произнесен. «Рыба с головы гниет» — чем сильнее власть социалистического государства (чем более «развит социализм»), чем больше

¹ Троцкий Л. Д. Преданная революция. М., 1991. С. 210.

² См.: Троцкий Л. Д. Новый курс. М., 1924.

³ Милован Джилас — видный политический деятель Югославии, близкий соратник Тито, занимавший высокие посты в КПЮ (Коммунистической партии Югославии), затем в СКЮ (Союз коммунистов Югославии) и АВНОЮ (Антифашистское вече народного освобождения Югославии), в конце 1953 г. председатель Союзной народной скупщины. После резкого выступления против превращения компартии в правящий класс страны и морального ее разложения вступил в конфликт с партией и правительством и подвергался репрессиям. См. его работу «Новый класс» в кн.: Джилас М. Лицо тоталитаризма. М., 1992. С. 159–360.

у правящего класса, высшего чиновничества, номенклатуры привилегий, тем вернее и быстрее этот класс перерождается, обуржуазивается социально-психологически и стремится стать буржуазией и в экономическом отношении. Номенклатура разрывает рамки социалистического государства, как птенец разбивает яйцо. Понятно, что это связано не с какими-то «недостатками» или «сталинскими извращениями», а с самим существом системы, несущей в себе свою неизбежную и скорую гибель. В отличие от многих других это пророчество Троцкого полностью подтвердилось.

4.3

Новая экономическая политика (нэп) создавала первую предпосылку для перерождения тогда революционной номенклатуры: при сохранении политической диктатуры, монополии на власть (и соответственно командных позиций в отношении распоряжения собственностью) она спешила заключить ту или иную форму союза с экономически сильными группами населения — нэпманами и кулаками прежде всего — и начать частичное разгосударствление собственности. Вариант, кстати сказать, в чем-то напоминающий тот «китайский опыт», которым бредит часть нашей современной номенклатуры.

В 20-е гг. это был бы классический случай «термидора», вариант, постоянно обсуждавшийся в эмигрантской литературе тех лет. После разгрома «левой оппозиции» казалось, что сталинское руководство открыло шлагбаум движению бюрократического государства именно в этом направлении, от складывающегося тоталитаризма назад, к «номенклатурно-государственному капитализму» при сохранении диктатуры партии и ГПУ¹. Лозунг «Обогащайтесь!», который был брошен крестьянам, мог бы стать в такой ситуации лозунгом номенклатуры.

Как известно, этого не произошло. В конце 20-х гг. был совершен мощный рывок. Ударным трудом ОГПУ и всей «остальной страны» здание тоталитаризма было наконец возведено.

¹ ГПУ — Государственное политическое управление при НКВД РСФСР, орган по охране государственной безопасности в 1922–1923 гг. Было затем преобразовано в ОГПУ — Объединенное государственное политическое управление.

Было бы наивно все приписывать личности И. Сталина. Нет, тогда еще и большинство номенклатуры не было готово к «термидору». Общество не было однородным, большевики боялись, и не без оснований, что им не удержаться, если произойдут радикальные социально-политические потрясения. Могли вернуться «старые хозяева», а такая контрреволюция для «комиссаров» с большой вероятностью означала бы не только утрату собственности и власти, но и нечто много более опасное... Гражданская война все еще держала большевистскую номенклатуру на крючке, связала ее кровавой поручкой. Отступить было некуда. Большевики, можно сказать, шантажировали самих себя. Вообще позиция красных директоров, военных комиссаров, руководства наркоматов и профессиональных парработников не была прочной в захваченной ими стране. Это руководящая бюрократия хорошо понимала. Таким образом, страх заставлял держаться за идеологию, которая, проникая во все поры, цементировала существовавшую систему. Оставались у них и нерастроченная энергия мессианской веры, и элементы социалистических, антисобственнических утопий. Вот это сложное сочетание страха, инстинкта самосохранения, веры делало невозможным «термидор», переворот сверху в 20-е гг.

Как раз наоборот — номенклатура пошла в наступление на страну: «Левой, левой, левой!» Остатки частной собственности экспропрированы, господство госсобственности стало абсолютным, прошел по деревне плуг коллективизации. Тоталитарный строй становился абсолютным, завершенным. Из ленинского государства выросло сталинское (1930–1953).

Одновременно увеличивались привилегии, но здесь уж началась внутривидовая борьба среди бюрократии. Номенклатура укрепляла свое господство над страной, Сталин укреплял свое господство над номенклатурой, широко применяя и пряник привилегий, и кнут репрессий. Он вел свою «перманентную революцию», провоцировал «усиление классовой борьбы», позволявшее ему сгибать номенклатурные шеи под железное ярмо «партидисциплины», так что не осталось и голов, думающих о «термидоре». Если и думали, то о другом — опять шаги на лестнице... Неужели ко мне?.. Так удалось «подморозить» и сам большевизм, чтобы не гнил, удержать его «на дыбах», в состоянии «революционного подъема» еще добрых 25 лет — с конца 20-х до 5 марта 1953 г.

Однако за эти годы произошла внутренняя метаморфоза идеологии, отмеченная многими исследователями.

Еще в 1920 г. Н. Устрялов провозгласил, что русский большевизм меняет окраску: из космополитического, интернационалистского становится национальным, превращается в «национал-большевизм»¹. Сам этот термин, возникший в Германии в 1919 г. по аналогии с национал-социализмом, получил широкую популярность в 1921 г., после выхода в Праге сборника «Смена вех»². Название сборника расшифровывается просто, если вспомнить знаменитые «Вехи»³ (1909). Однако дело было не в полемике между двумя сборниками.

Сменовеховцы оказались «попутчиками» большевиков. Они попали в фарватер той мощной волны, того течения в интеллектуальной жизни Европы 1920–1930-х гг., которое бескорыстно восхищалось динамизмом, молодостью, силой фашизма, нацизма, большевизма в противовес «старческой», «беззубой» демократии. Об этих интеллектуалах, об этой моде хорошо сказал К. Чапек: «Есть ли что-нибудь достаточно пагубное, страшное и бессмысленное, чтобы не нашлось интеллигента, который захотел бы с помощью такого средства возродить мир?»⁴

В своем восхищении «национал-большевизмом» эмигрантские интеллигенты сильно опередили события. Только сейчас, во «втором издании» КПРФ под руководством Зюганова, коммунистам удалось, кажется, окончательно изжить «скверну интернационализма», стать полностью национал-большевиками. До тех пор пока продол-

¹ Устрялов Н. В. Под знаком революции. Харбин, 1925. (Николай Васильевич Устрялов — один из идеологов «сменовеховства», а точнее — национал-большевизма. Был выслан из Советской России, но, будучи в эмиграции, одобрял политику Сталина и был даже отмечен последним на одном из партийных съездов. Вскоре после возвращения из эмиграции был арестован и в тот же день расстрелян. — Прим. ред.)

² «Смена вех» — в 20-е гг. XX в. печатный орган общественно-политического течения русской буржуазной интеллигенции, рассчитывавшей на перерождение советской власти в условиях нэпа.

³ «Вехи» — сборник статей о русской интеллигенции, выпущен группой близких к кадетам публицистов и философов религиозно-идеалистического направления.

⁴ Чапек К. Война с саламандрами // Чапек К. Соч. Т. 5. М., 1959. С. 271.

жала существовать многонациональная империя, претендующая к тому же на роль мирового гегемона, мессиански-интернационалистская идеология была неизменным атрибутом все того же «государственничества».

Сменовеховцы сильно заострили и упростили ситуацию: большевистская риторика, хотя и тяготела к самому вульгарному черносотенству (особенно, как известно, в 1945–1953 и в конце 1970-х — начале 1980-х гг.), так до конца и не избавилась от обязательных интернационалистских ритуалов. Так обстоит дело даже сегодня: те же национал-большевики говорят о «чисто русских» интересах, но тут же, не переводя дыхания, требуют восстановления Советского Союза. А вот «очищение от инородцев» московской большевистской элиты действительно было проведено, на радость национал-большевикам (которые до сих пор именно за это чтут Сталина!), абсолютно радикально, но очень мало что изменило в политической сущности коммунистического режима, в его радикал-государственничестве.

Более существенная идеологическая метаморфоза 1920-х — 1953 гг. заключалась в другом. Система с годами просто утратила идеологический порыв, идеологическую привлекательность. Революционный дух из идеологии беспощадно вытравляла после своей победы сама система, панически боявшаяся любых революционных выступлений, которые теперь, очевидно, могли бы быть направлены только против нее, против коммунистического государства.

Это очень быстро привело к окостенению самой идеологии. Она свелась к системе внешних ритуалов. Ярким воплощением такой ситуации, ее персонификацией стал официальный идеолог 1947–1982 гг. М. А. Суслов, очевидно являвшийся лишь жестоким «хранителем неподвижности».

Выветривание смысла, сохранение лишь внешней, ритуальной формы — первый шаг к отрезвлению системы. Скоро форма, лишенная содержания, перестает восприниматься как священная, а ее псевдозначительность только раздражает. Новые поколения номенклатуры, вышедшие на первые роли во время чистки 1937 г., были, как правило, лишены романтических настроений, типичных для большевиков предшествовавших поколений. Это были нормальные чиновники, делающие карьеру. В рамках необходимо-

сти они готовы были, не слишком задумываясь, исполнять обряды «марксистской церкви», как царские чиновники исполняли обряды церкви православной. Но никаких глубоких убеждений, кроме привычки к ритуальным действиям, у них не было. По остроумному замечанию Х. Ортеги-и-Гассета, «Россия настолько же марксистская, насколько германцы Священной Римской империи были римлянами»¹. Вот и входившие в номенклатуру были такими же марксистами, как германцы — римлянами. Зато инстинкты собственников, желание частной собственности для многих из них стали настоящей манией, которую приходилось с трудом подавлять. Коммунистическая «церковь воинствующая» превращалась в «церковь циническую». Идеология утрачивала глубокий спиритуалистический характер и изнутри до краев псевдосакральной оболочки наполнялась безграничным ханжеством и цинизмом. Известный советолог Б. Суварин в 30-е гг. писал о СССР как о стране лжи, лжи абсолютной, пропитавшей все здание социалистической системы от основания до крыши.

Антикоррозионное покрытие идеологии, предохранявшее номенклатуру от гниения, истончилось. Вера ушла, оставался страх. После смерти Сталина начал уходить и страх.

4·5

«Железная зима» сменилась «оттепелью». Тоталитарное общество стало превращаться в авторитарное. Естественно, «процесс пошел» сверху. Ни один из твердокаменных и «бесконечно преданных» соратников ни на миг не захотел сохранить систему в неизменном виде (все это, кстати, было очень похоже на поведение членов Политбюро через 30 с лишним лет, в начале перестройки). Разумеется, точно так же ни один из них не помышлял тогда и о радикальной ломке системы, но, вступив почти инстинктивно на «наклонный путь» реформ, они, сами того не ведая, отметили начало конца социализма. Но на этот раз часы уже не остановились и тикали до самого «последнего звонка» 21 августа 1991 г.

Почти 40 лет шло накопление сил и средств для столь необходимого стране и такого запоздалого «термидора». Прежде всего на-

¹ Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс. Нью-Йорк, 1954. С. 142.

капливались морально-идейные силы, но также социальные, материальные.

Как только каток репрессий перестал тотально перемалывать все живое, в стране, внутри оболочки прежней системы в 50–70-е гг. начало вызревать, формироваться гражданское общество. Относительно стабильная социальная ситуация, хотя и медленно, но неуклонно растущий жизненный уровень — все это привело к быстрой кристаллизации отдельных социальных групп. В 30–40-е гг. по территории страны между бараками и казармами «гоняло облако» «лагерной пыли»¹ — по обе стороны колючей проволоки, это и называлось «обществом», где человек был песчинкой. В 50–70-е гг. образуются социальные структуры. Конечно, внутри советского государства гражданскому обществу было примерно так же уютно, как Ионе во чреве кита², и все-таки общество складывалось.

Сила коммунистической системы — ее внутренняя монистическая логическая целостность — обернулась страшной слабостью. Система и заваливаться стала «системно» — последовательно и необратимо.

Раз идеология больше не предохраняла от коррозии — «процесс пошел». Прежде всего коррозия коснулась несущей опоры системы — политической диктатуры. Все внешние атрибуты сохранялись, но сущность менялась принципиально.

Избавившись от Сталина, номенклатура, навсегда сохранившая страх перед кровавой купелью своего рождения, сделала главное — постаралась обезопасить себя от возможности новых «незаконных репрессий». Именно этим страхом был продиктован доклад Хрущева на XX съезде — доклад, с которого и начались шестидесятники — «дети XX съезда». Здесь был гуманистический, идеалистический аспект и аспект самосохранения номенклатуры, причем представлены они были слитно, нераздельно. Так был сделан важный шаг от тоталитарной диктатуры к авторитарному режиму, провозглашено нечто вроде манифеста Петра III³ «О даровании вольностей дво-

¹ Намек. Угроза, которую, по слухам, любил применять Лаврентий Берия, звучала так: «Превращу тебя в лагерную пыль!» — *Прим. ред.*

² Иона — ветхозаветный пророк, который, по библейскому преданию, был проглочен китом и провел в его чреве три дня и три ночи.

³ Петр III — российский император с 1761 г.

рянству». Новое дворянство прежде всего заботилось о себе: было принято негласное, но жесткое положение, гарантирующее личную и имущественную безопасность, неприкосновенность жилища и т. д. номенклатуры. С этой нигде не зафиксированной «хартии вольностей» номенклатурных баронов началось формирование стабильного общества. Вслед за минимальной личной безопасностью номенклатуры нечто подобное снизошло и на ее подданных, «простых советских граждан».

А когда появляется стабильность, когда как-то решена проблема безопасности, на первый план неизбежно выходит проблема собственности. Пошла деформация «экономического базиса» социализма.

Началось личное накопление. Оно было слишком скромным, чтобы называться первоначальным, но это было предпервоначальное накопление. У определенных категорий граждан накапливались уже не предметы потребления, а капиталы, пока не имеющие «выхода», приложения. Номенклатура, торговые работники, теневики, генералы ВПК, отдельные преуспевающие работники искусств — вот хозяева первичных предкапиталов. Впрочем, не так уж эти предкапиталы были скромны; например, по свидетельству А. С. Черняева (помощника Горбачева), в 1986 г. у председателя Союза писателей СССР Г. Маркова было состояние около 14 млн руб.¹ (по покупательной способности 1994 г. — примерно 40–50 млрд руб. Думаю, что даже сегодня таким личным капиталом немногие могут похвастать...).

Но решающее значение имело не само по себе накопление материальных средств. Куда важнее, что наряду с этим менялись отношения собственности, система управления госсобственностью.

Относительная стабильность положения директоров, министров, других высших чиновников, руководивших подведомственными им заводами, отраслями, регионами в течение многих лет, накопивших за это время и авторитет, и связи, и средства, значительно изменила их психологию, реальную практику управления. Высшие номенклатурные бонзы чувствовали себя достаточно уверенно, сделали крупный шаг по переходу от роли управляющих (при отсутствующем владельце) к положению реальных хозяев. Это еще не была номенклатурная приватизация, но пресловутое «чувство

хозяина» уже появлялось (конечно, не у рабочих, а у тех, кто действительно многим командовал).

Когда распалась жестокая тирания, фактически ослаб и единый управляющий центр. Формально система оставалась жесткой, административно-командной, подчиненной ЦК, Госплану и т. д. На деле все было не так. Сильные директора, министры, секретари обкомов имели неформальное и значительное автономное влияние. Как писал В. Найшуль «в стране действовала не командная система, а экономика согласований — сложный бюрократический рынок, построенный на обмене-торговле, осуществляемом как органами власти, так и отдельными лицами. В отличие от обычного денежного рынка товаров и услуг на бюрократическом рынке происходит обмен не только и даже, пожалуй, не столько материальными ценностями... но и властью и подчинением, правилами и исключениями из них, положением в обществе и вообще всем тем, что имеет какую-либо ценность. Согласие директора предприятия на увеличение плана может быть обменено, например, на улучшение его служебного реноме, дополнительную партию труб и незаконное разрешение нарушить одно из положений инструкции»¹.

Аналогичный «бюрократический рынок» есть и был всегда. Но в нормальной рыночной экономике он занимает подчиненное положение по отношению к рынку, где действует закон цены. Бюрократический рынок — это то, что остается от обычного рынка, если нет частной собственности, если «вычесть» из рыночных отношений деньги, всеобщий эквивалент (аналогия — жесты и мимика занимают подчиненное положение, если есть речь. У немых жесты занимают первостепенное место). Бюрократический рынок — основной вид рынка при «азиатском способе производства», хоть как-то регулирующий эту систему, способствующий ее самонастраиванию. Развитие или подавление бюрократического рынка обозначает границу между авторитарным, «азиатским», «империалистически-социалистическим» (Ленин) и тоталитарным строем (Сталин).

До государственного капитализма было еще далеко, но пружина начала раскручиваться, монолит покрывался все новыми трещинами. И чем интенсивнее развивался бюрократический рынок, тем

¹ См.: Черняев А. С. Шесть лет с Горбачевым: по дневниковым записям. М., 1993. С. 95.

¹ Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясину. М., 1991. С. 31.

в большей степени его субъекты осознавали себя самостоятельной социальной силой с особыми интересами.

Вот это «предгражданское» общество — уродливое, теневое, с сильным криминальным оттенком, олигархическое и т.д. — вызревало внутри Системы, давило и требовало каких-то перемен. Нужен был какой-то узаконенный выход для желания и возможности свободно управлять, а затем и владеть собственностью, своей личной, частной собственностью. Система была «беременна термидором» хотя бы в форме перехода к государственному капитализму. Вызрел этот запоздалый «термидор» медленно — свыше 30 лет. Но второй «термидорианский» кризис происходил уже в совсем иной обстановке по сравнению с периодом нэпа. Номенклатура на сей раз куда меньше боялась реставрации капитализма.

Социально директора и чиновники чувствовали себя абсолютно уверенно. Конкурентов в виде нэпманов, кулаков, «старой интеллигенции» не было (с «цеховиками» номенклатура заключала соглашения, но с позиции силы), поэтому ясно было, что социальные потрясения не пойдут на пользу другим классам, а если кто и выиграет, то как раз номенклатура.

Был и еще один индикатор, показывавший, как далеко зашло отчуждение номенклатуры от «ее» строя. Дело в том, что для описания дел в стране советская элита с конца 70-х гг. пользовалась, как и весь народ, одним словом — «маразм». Конечно, объективно это было именно так. Но куда важнее, что номенклатура это сознавала. Факт осознания тоже доказывал, что ответственные группы номенклатуры созрели, готовы к переменам.

4.6

В сущности, к концу 70-х — началу 80-х гг. сохранилась лишь внешняя, дряхлая оболочка строя (наглядным ее символом было геронтократическое Политбюро).

Держался грозный режим, запугавший весь мир и сам запуганный до смерти, на инерции, защищался от слепящего света разума, кутая голову в рваный бабушкин капот идеологических ритуалов. Эти ритуалы еще в 30-е гг. потеряли исходный и всякий другой смысл, превратились в анекдот. Впрочем, злее издеваться

над ними, чем издевалась невольно сама номенклатура, было невозможно. Когда секретари обкомов, министры, генералы и председатели колхозов-миллионеров пели, что они «голодные рабы» и «кипит их разум возмущенный и в смертный бой вести готов», никакой Жванецкий более злой, убийственной насмешки, никакой Ионеско более сюрреалистической сцены придумать бы не смог. Поэт говорил: «И, как пчелы в улье опустелом, дурно пахнут мертвые слова»¹. Саван мертвых идеологических заклинаний, который накинули на страну и в котором барахталась страна, распространял вокруг себя зловоние. Все видели, что король голый, более того, мертвый. Третий компонент Системы, некогда придавший ей целостность и оригинальность, — антикапиталистическая, антисобственническая идеология — деградировал быстрее всего.

Во всяком случае члены номенклатуры 60–80-х гг. в отличие от большевиков уж точно не ощущали себя суровыми якобинцами. Пуповина, соединявшая их с официальной коммунистической, антисобственнической идеологией, держалась еле-еле, на честном партийном слове.

В 70-е гг. с набатной силой и неотвратимостью зазвучал «антисоветский» призыв Александра Исаевича Солженицына: «Жить не по лжи!» В условиях того времени это значило: жить не по законам «коммуномаразма». Солженицын писал вождям: «Отпусти-те же эту битую идеологию от себя!.. Стяните, отряхните со всех нас эту потную и грязную рубашку, на которой уже столько крови, что она не дает дышать живому телу нации»².

По сути дела писатель призывал к окончательной секуляризации государства, призывал очистить здание государства от облупившейся и полинявшей красной краски, которая когда-то была сакральной идеологией. Но может быть, здание одной краской и держится и без нее обвалится? С чем тогда останется живая номенклатура, отказавшись от мертвой идеологии? Не окажется ли она сама «битой», а ее реальная власть и богатство нелегитимными?

К радикальным переменам номенклатура была не готова, но локальных ждала с нетерпением. Я не верю легендам о том, что кто-то всерьез хотел продлить «гонку на лафетах» (так вышучивали

¹ Гумилев Н. С. Слово // Гумилев Н. С. Собр. соч.: в 4 т. Т. 2. М., 1991. С. 39.

² Солженицын А. И. Письмо вождям Советского Союза. С. 17.

похороны престарелых генсеков), избрав на царство очередного старца. Даже быстрота, с которой после смерти К. У. Черненко сообщили об избрании М. С. Горбачева, доказывает, что официальная формула «единодушно» соответствовала на сей раз действительности. Г. Арбатов, находившийся в марте 1985 г. в составе высокономенклатурной делегации ЦК КПСС в Нью-Йорке, вспоминал, что все члены ЦК «говорили об одном: лидером должен стать М. С. Горбачев, и только он. И даже грозились: если что будет не так — выступить на пленуме ЦК»¹. Но так думали и члены ЦК в Москве, все было именно «так». Когда же делегация в Нью-Йорке узнала, что пленум прошел, Горбачев избран, то «началось настоящее ликование. Я полушутя сказал своим коллегам: „Подождите радоваться, пока не сядем в самолет, у нас же национальный траур!“»²

Думаю, что в этом случае Г. Арбатову можно верить. Номенклатура (как и весь народ) ждала обновления и связывала его с Горбачевым.

Для перемен нужна была какая-то идеология. Если отбросить «сусловский марксизм», то в стране были две реально пользующиеся спросом идеологии: традиционный имперский великодержавный шовинизм «государственничества» и «социализм с человеческим лицом».

За первой идеологией стояла мощная традиция. Она веками была господствующей в стране, официальной. Ее господство не прервалось и в 1917 г. Секуляризация коммунистического государства, гибель коммунистической идеологии тем более, казалось бы, не мешали этой традиции. Коммунизм просто окончательно, официально превращался в национал-большевизм.

Официальная идеология в ее чисто формальных определениях к началу 80-х гг. (как и все предыдущие десятилетия) включала два совершенно разных компонента.

На уровне содержания — государственничество, т. е. сакрализацию, наделение священным смыслом твердой, авторитарной, самодержавной власти государства и его чиновников.

С точки зрения формы — псевдомарксистские ритуалы с их антикапиталистической, антисобственнической риторикой. Предстояло лишь отбросить ветошь второго и облечь в новую форму, придать новый импульс первому. Вот и «жизнь не по лжи», а по вполне живой имперской традиции. Собственно, это и есть план наших сегодняшних патриотов. Наряду с общей, необсуждаемой мощной традицией обожествления государства здесь были (и остались) дополнительные, привлекательные для многих психологические обертонны — ксенофобия, антисемитизм, имперское тщеславие и чванство. Наконец, эта идеология намертво спаяна с всемогущим ВПК, является для него «сакрально-лоббистской» идеологией. По всем этим признакам казалось, что победа гарантирована именно ей.

Но что легко на словах и убедительно логически, то невозможно на деле. Во-первых, холодная война, соревнование с американским ВПК были к середине 80-х уже безнадежно проиграны, и это притом, что в топку «нашего бронепоезда» было брошено абсолютно все. В безумной системе вся высокотехнологичная индустрия работала только «на войну». В этих условиях реально наращивать силы ВПК можно было лишь при одном условии — если бы удалось научить всех жителей СССР одеваться исключительно в солдатские портянки, а питаться только машинным маслом для танков...

Но «державный ренессанс» был не просто технологически неосуществим. Гораздо важнее другое: он был социально-психологически невозможен, невыгоден для капитализирующейся номенклатуры.

Разумеется, никакой логической связи между собственно державным («национальным») и коммунистически-антисобственническим («большевистским») компонентами идеологии не было. Логически разделить их легко. Но была связь историческая, психологическая. В 1920–1930-е гг. национал-большевизм возник как компромисс. Но так долго (почти 60 лет) развивался державный национализм в марксистской оболочке, что сросся с ней и сам не имел сил ее скинуть.

Иными словами, торжество национально-государственнической идеологии в 80-е гг. могло выступить лишь как торжество национал-большевизма (=сталинизма). Для номенклатуры это традиционно ассоциировалось с «завинчиванием гаек» и с ограничениями свободы — свободы обогащаться. Персональными носителями

¹ Арбатов Г. А. Затянувшееся выздоровление. М., 1991. С. 339.

² Там же.

такой идеологии выступали как раз самые «крепколобые», «ортодоксы» сталинизма. Такая идеология была непопулярна не только в народе, но и среди партийно-хозяйственной номенклатуры и даже номенклатуры ВПК, которая мечтала наконец-то реализовать свои давно выношенные собственнические желания.

В этих условиях победа постепенно доставалась идеологии «социализма с человеческим лицом». Это «лицо» было единственной защитной маской, под которой сходилась в 60–80-е гг. конгломерат самых разных идей. И идеи, действительно близкие к утопически-гуманистическим вариантам «раннего Маркса», «истинного марксизма» (даже «истинного ленинизма» в противовес «плохому сталинизму»), и круг идей, близких к социал-демократии и даже к обычному либерализму, но прежде всего, конечно, банальная идея «общества потребления» с избавлением от «марксистского маразма» — все это переплеталось самым удивительным образом, высказывалось самыми разными людьми и социальными группами. Главным тезисом был отрицающий: отрицание маразматически задубелой постсталинской идеологии и системы и в противовес ей общий «прозападный» крен. Весь вопрос в том, кто что смог увидеть на Западе. Один — чехословацкую весну, другой — еврокоммунизм, третий — шведскую модель, все без исключения видели роскошные магазины и устроенный быт и очень мало кто — последовательно-либеральную политическую и экономическую систему. И если бы кто-то взялся объединить вместе таких разных людей, как «цеховик» из Грузии, дающий взятки секретарю обкома и мечтающий давать их дальше и расширять свое подпольное производство; правозащитник из Хельсинкской группы; консультант международного отдела ЦК КПСС, советующий проводить политику «детанта»¹; академический историк, пытающийся разобраться в фальсификации вокруг подлинной истории КПСС; валютчик, мечтающий об отмене соответствующей статьи УК; представитель «золотой» молодежи, учащийся в МГИМО и согласный бороться с капитализмом только в его цитадели; директор, желающий самостоятельно управлять и распоряжаться доходами со «сво-

¹ Политика «детанта» — политика, нацеленная на разрядку международной напряженности между странами восточного блока (прежде всего Советским Союзом) и странами Запада.

его» завода; чиновник Внешторга, с завистью глядящий на своих богатых западных партнеров (а то и берущий у них «подарки»), — если бы кто-то собрал их всех и сказал, что объективным конечным результатом их усилий вскоре станет ликвидация всех структур, с которыми они так или иначе связаны, появление в России политической свободы рынка, начало капитализма, — как сильно бы они все удивились.

В 1985 г. шлюзы открылись, и все произошло именно так. Когда говорят о «неэффективности» рязжовско-горбачевских реформ, об их слишком медленном темпе, об упущенных возможностях, все время забывают главное — каков социальный адрес, социальный смысл реформ. Если иметь в виду, что социальный смысл был именно в «номенклатурной приватизации», то обвинения несправедливы — все делалось достаточно быстро, хотя и не слишком надежно. Другое дело, что только параноидальное мышление, везде ищущее «заговоры», может представлять дело таким образом, будто поэтапно вступал в дело некий «тайный план» раздела, номенклатурной приватизации госсобственности. Разумеется, ничего подобного не было, быть не могло. Номенклатура в лучшие-то времена не была так прозорлива и, главное, едина, чтобы составлять и реализовывать подобные планы, а уж в ситуации раздела действовать по общему плану вовсе немислимо.

Нет, все делалось, как всегда в истории, методом проб и ошибок, но делалось, надо сказать, достаточно эффективно, так как выгода от «проб» доставалась бюрократии, а за «ошибки» расплачивалось государство. Номенклатура шла вперед ощупью, шаг за шагом — не по отрефлексированному плану, а подчиняясь глубокому инстинкту. Шла на запах собственности, как хищник идет за добычей

4.7

То, что революция, спущенная сверху, была подхвачена низами и подхвачена под антиноменклатурными, эгалитарными лозунгами, вполне естественно.

Еще и в 1990 г. (!) многие не верили в серьезность перестройки, считали ее обманым маневром, должным укрепить и сохранить традиционную советскую систему. Конечно, такой ма-

невр был бы абсурдом, если иметь в виду все внешние атрибуты: политическую и экономическую систему, идеологию, империю и прочее, что осознавалось как навязанное человеческой природе. В действительности перестройка выдавала усилия номенклатуры довести до совершенства систему бюрократического рынка, выдавала поиск новых названий старым вещам, новых теоретических оправданий своего господства, для чего было необходимо изменить фасад обветшалого строя, легализовать стихийно сложившиеся внутри системы отношения собственности, построить (или вывести из тени на поверхность) здание номенклатурно-государственного капитализма. Реально это можно было сделать лишь под антиноменклатурными лозунгами.

Такова обычная судьба любой революции, которая физически осуществляется, разумеется, широкими массами, но в интересах, как правило, организованного (и обычно богатого и достаточно привилегированного и при старом режиме) меньшинства.

Здесь была и определенная ирония, «тартюфовский» поворот революции, которая всегда обещает больше, чем выполняет. Известно, что многие активные демократы 1990–1991 гг. испытали затем разочарование, иные из них, такие, как Ю. Власов¹, по этой причине стали яростными противниками реформ.

Но совпадения декларируемых целей и результатов в политике не бывает, тем более при резких, революционных поворотах: чем круче, радикальнее, «честнее», «последовательнее» революция, тем более разителен разрыв между ее целями, намерениями, надеждами масс и реальным исходом. Тем более это верно, когда революция становится кровавой, необратимой. В 1990–1991 гг. такая опасность была, однако ее удалось избежать. Настоящей (сравнимой по масштабу разрушений с тем, что мы привыкли понимать под этим словом) гражданской войны, к счастью, не случилось. Можно вести терминологический спор, что тогда было у нас — мирная, «нежная» революция или радикальная эволюция государства, но в любом случае до взрыва дело не дошло. Я думаю, это результат целого ряда причин.

¹ Юрий Петрович Власов — спортсмен, многократный чемпион мира и СССР по тяжелой атлетике, а также публицист и общественный деятель. В 1996 г. был одним из кандидатов на выборах президента России — *Прим. ред.*

Во-первых, обстановка в мире. Мирная Европа не несла того поля ненависти и агрессии, которое было во время Первой мировой войны, породившей большевизм. «Бархатные» революции прошуршали в Восточной Европе, даже в Румынии не дошло до настоящей, большой революции. Больше всего это напоминало 1848 г. — шквал «студенческих», демократических, буржуазно-демократических революций. Несомненно, «западный ветер» оказал благотворное влияние на нашу страну. Самыми популярными, самыми популистскими, если угодно, лозунгами 1988–1991 гг. были — за свободу и за рынок. В каком-то смысле это лозунги «общества потребления». И наш избиратель наивно, а вернее, просто слишком нетерпеливо (хотя, в сущности, правильно) надеялся, что реализация этих лозунгов приведет его к такому же уровню жизни, как в «цивилизованном мире».

Во-вторых, русский исторический опыт. Есть надежда, что за период 1900–1953 гг. страна получила иммунитет против политического террора, против насильственных революций, перманентных или мгновенных. Не нашлось в 1988–1991 гг. такой серьезной политической и социальной силы, партии, которая рискнула бы «звать Русь к топору».

Еще в 1969 г., пытаясь предсказать, что произойдет при неизбежном распаде советской системы, А. Амальрик писал: «Нетрудно понять, какие формы будет принимать народное недовольство и во что оно выльется, если режим изживет сам себя. Ужасы русской революции 1905–1907 и 1917–1920 гг. покажутся тогда просто идилическими картинками»¹.

Этот «профилактический ужас» оказывал в 1988–1991 гг. подспудное воздействие на сознание радикальной интеллигенции, которая хотя и раздувала общее недовольство режимом, но все время была настороже — во всех тех случаях, когда интеллигенты начала века жали на «газ», их внуки спешили нажать на «тормоза». Но тот же страх гнезился в сознании и большинства избирателей. Не зная, может быть, деталей, исторических подробностей, люди интуитивно чувствовали главное — хуже насильственной революции ничего быть не может. «Предчувствие гражданской вой-

¹ Амальрик А. А. Просуществовал ли Советский Союз до 1984 года?//Погружение в трясину. М., 1991. С. 661.

ны», о котором пел известный бард Шевчук, так и осталось предчувствием.

В этой новой русской революции ни интеллигенция, ни народ не захотели оказаться в роли нетерпеливых самоубийц-экстремистов.

Надо отдать дань и политической ответственности Б. Н. Ельцина, сумевшего тогда возглавить движение и твердо удержать его в рамках, не дать разлиться бунтом, провести в 1991 г. смену режима цивилизованно: по форме — революционно, по сути — компромиссно.

Наконец, в-третьих, сама номенклатура, решая свои задачи, достаточно умело маневрировала. Она показала себя более гибкой, чем можно было ожидать. Практически перед народом не вставала та железная стена, которую надо свалить. Стена всякий раз легко прогибалась, оказывалась «резиновой», что делало бессмысленными насильственные действия, и, наоборот, вполне естественной и достаточной становилась «нежная» революция.

Страх и исторический опыт сдерживали номенклатуру, заставляя ее быть более осмотрительной. Но главное, ей было легко «поступаться принципами», ибо у нее давно их просто не было: декларируемые принципы ей давно были смешны и противны, а своими интересами она отнюдь не поступалась, наоборот, успешно их реализовывала. В итоге удалось добиться, может быть, не самого эффективного, но, пожалуй, самого эффективно для страны политического результата в XX в. — решительно, но мирного, эволюционного по сути, хотя и революционного по форме изменения. Другое дело, что возникший в итоге компромиссный режим имеет массу противоречивых и потенциально опасных сторон.

И главный вопрос, который тогда остался открытым: какой строй мы строим, куда идем «с вершин социализма» — в открытую рыночную экономику «западного типа» или же в номенклатурный капитализм, еще одну разновидность описанного Лениным, и «азиатского способа производства», о котором говорил Маркс?

Этот вопрос предстоит решать нам сегодня, это — наш выбор.

Глава 5. Первоначальное накопление

Ты рядом, даль социализма.
Б. Пастернак¹

5.1

Сегодня мы можем подвести предварительный итог социально-экономическим переменам последних лет.

Если постараться обобщить их в виде формулы, то ее можно представить как обмен власти на собственность. Это так и совсем не так. Но именно эта формула выявляет основное социально-экономическое и политическое противоречие нашего времени.

Обмен номенклатурой власти на собственность... Звучит неприятно, но, если быть реалистами, если исходить из сложившегося к концу 80-х гг. соотношения сил, это был единственный путь мирного реформирования общества, мирной эволюции государства. Альтернатива — взрыв, гражданская война... с последующей диктатурой новой, победившей номенклатуры.

Россию у номенклатуры нельзя, да и не нужно отнимать силой, ее можно «выкупить». Если собственность отделяется от власти, если возникает свободный рынок, где собственность все равно будет постоянно перемещаться, подчиняясь закону конкуренции, это и есть оптимальное решение. Пусть изначально на этом рынке номенклатура занимает самые сильные позиции, это является лишь залогом преемственности прав собственности. Дальше свои позиции каждому владельцу придется подтверждать делом. В любом случае такой обмен власти на собственность означал бы шаг вперед от «империализма» к свободному, открытому рынку, от «азиатского способа производства» к европейскому, означал бы конец самой номенклатуры как стабильной, пожизненной, наследственной, не подвластной законам рынка политико-экономической элиты.

¹ Пастернак Б. Л. «Волны» из цикла «Второе рождение» // Пастернак Б. Л. Собр. соч.: в 5 т. Т. 1. М., 1989. С. 380.

Это один вариант «обмена власти на собственность». Он устраивал демократию, но не номенклатуру.

Номенклатуре (директорам, руководящим чиновникам Совмина, генералам ВПК и КГБ, секретарям обкомов и райкомов и т. д.), которая действительно ради обретения собственности шла на смену системы, поступалась частью своей административной власти, нужен был другой вариант обмена: приобрести собственность и сохранить гарантию власти. Им нужно было, чтобы собственность в стране двигалась не под влиянием рыночных законов, а по-прежнему в магнитном поле власти.

Номенклатура хотела растащить систему (госсобственность) по карманам и вместе с тем сохранить элементы этой системы, дающие гарантию власти над собственностью. Номенклатурный птенец проклевывается из твердой скорлупы — там ему тесно, но вне яйца — страшно.

Тут, кстати, нет ничего специфически номенклатурного. Многие мечтали об «очень частной» собственности — частной для себя лично, для своего клана, по способу управления, владения, распоряжения доходами и государственной для всех остальных. Известный и вполне конкурентоспособный наш предприниматель М. Юрьев пишет: «Интересам крупного бизнеса в отличие от мелкого и среднего, а также основной массы населения в наибольшей мере отвечает полулиберальная экономика: либеральная для него, но не либеральная для других»¹. Если же такой «крупный капитал» изначально образует правящий класс, связанный старыми властными отношениями, то он будет пытаться твердо реализовать свои интересы.

Идеальная формула для бюрократии звучит так: прибавить к власти собственность! За основу рынка следует взять старый «бюрократический рынок», где позиция участника определяется его чином, административной властью, но научиться извлекать из этого рынка настоящие денежные доходы. На нашем «новоязе» это называлось довольно точно — «регулируемый рынок». Регулируемый номенклатурой. Провести разгосударствление таким образом, чтобы в результате, перефразируя ленинское определение империализма, производство (расходы на производство и риск) осталось общественным, но присвоение стало частным. Сохранить основу

государственно-монополистического капитализма, империализма. Приватизация официально не провозглашается, открыто не проводится, но реально она идет «совершенно секретно», идет только в своем кругу, для своих.

На первом этапе развитие выглядит примерно так: контроль над собственностью сохраняется в руках государства (бюрократии) но зато контроль над самими бюрократами государство ослабляет, а фактически утрачивает. Или другими словами: чиновники пользуются по-прежнему огромными возможностями в управлении и распределении ресурсов (как слуги государства), но в отношениях между собой, внутри государственной системы, переходят на откровенно рыночный язык, уже без особого камуфляжа торгуя друг с другом и с бизнесменами, включенными в номенклатурный круг, финансовыми (льготные кредиты) и природными (квоты, лицензии) ресурсами, которыми они распоряжаются, основными фондами и продукцией «своих» предприятий и т. д. Когда-то автор термина «административно-командная система»¹ предложил, чтобы каждый чиновник вполне официально получал «маржу» — определенный процент с разрешенной им торгово-финансовой операции. Видимо, так известный экономист представлял формирование рынка... «при самой системе». Если под «официально» понимать «гласно», то на это номенклатура совершенно не согласна, если же «официально» значит по твердой таксе, по строгим правилам, то это действительно составляло их мечту, которую они и реализовывали.

Так складывалось поистине идеальное для бюрократии решение: по способу присвоения они оказываются в роли владельцев, «сами себе капиталисты», но по степени ответственности они не только не капиталисты, но даже и не традиционные чиновники — дисциплина предельно ослаблена. Если же прибавить к этому еще одно: создание при различных госпредприятиях своих (принадлежащих родным и близким директоров) кооперативов, ТОО, МП, СП и т. д., экономический смысл которых «обналичивать», «отмывать» деньги для номенклатуры, то получается поистине гениальное решение. Открыты все пути для обогащения, сломаны все рычаги ответствен-

¹ Бизнесмены России: 40 лет историй успеха. М., 1994. С. 193.

¹ Гавриил Харитоньевич Попов — экономист, политический деятель и публицист, первый мэр Москвы.

ности. Это положение «приказчика», «слуги государства» при том условии, что хозяина нет, государство парализовано.

Конструкция системы была в действительности очень простой. Открыто действует старый бюрократический рынок, но при нем, находясь в подчиненном по отношению к нему положении, формируется и нормальный экономический рынок. Однако этот последний фактически выполняет лишь «подсобную» роль — «отмывает» деньги, помогает постоянно «конвертировать» властные полномочия чиновника в деньги. В сущности, это была административно-командная система, научившаяся эксплуатировать рынок (точнее, создавая «под себя» рынок, чтобы его эксплуатировать).

Ничего нового, конечно, в этом не было. Поучительно сравнивать эту конструкцию с бюрократическим рынком времен нэпа, описанным, скажем, Ю. Лариным в 1927 г.¹ Перечисляя (разумеется, с прокурорской интонацией) «12 способов нелегальной деятельности частных капиталистов», он выделяет самое главное — наличие «соучастников» и «агентов» в государственном аппарате. «В составе государственного аппарата был не очень широкий, не очень многочисленный, измеряемый, может быть, всего несколькими десятками тысяч человек круг лиц, которые... служа в хозорганах... в то же время организовали различные предприятия или на имя своих родственников, компаньонов, или даже прямо на свое собственное. А затем перекачивали в эти частные предприятия находившиеся в их распоряжении государственные средства из государственных органов, где они служили. Совершив такую перекачку, они обычно оставляли вовсе госорганы и „становились на собственные ноги“»². Далее он пишет: «Под лжегосударственной формой существования частного капитала я имею в виду то, когда частный предприниматель развивает свою деятельность, выступая формально в качестве государственного служащего, состоя на службе и получая служебные полномочия... На деле тут имеется договор между частным поставщиком, частным подрядчиком, частным изготовителем и государственным органом. Но формально этот поставщик, под-

¹ Юрий Ларин — деятель российского революционного движения, советский хозяйственный деятель (с 1921 г. член президиума Госплана), экономист, публицист. — Прим. ред.

² Ларин Ю. Частный капитал в СССР // Антология экономической классики. Т. 2. М., 1993. С. 440.

рядчик, изготовитель и т. д., считаясь государственным служащим, действует не от своего имени, а от имени госучреждения... Одним словом, он пользуется всеми преимуществами, принадлежащими государственному органу, а в действительности он — частный предприниматель, состоящий только в договорных отношениях с государственными органами»¹.

Любопытно, что совокупную величину частного капитала этих «нескольких десятков тысяч» Ю. Ларин определяет в 350 млн золотых рублей 1923 г., т. е. в современном масштабе цен — приблизительно около 5 трлн. Несомненно, что сегодня (и даже в 1990–1991 гг.) размеры частных капиталов в России значительно больше. Но если суммы разнятся, то механизм образования схвачен довольно точно. Фактически с 1988 г. большая, все растущая часть государственной экономики вполне могла считаться «лжегосударственной формой существования частного капитала». А еще через несколько лет эта форма стала доминирующей.

Не сразу, шаг за шагом пришли примерно к такой ситуации где-то к 1990 г. Но каждый шаг приносил новые выгоды номенклатуре. Вехами были и Закон о кооперации, и выборы директоров, и понижение их ответственности перед министерствами (параллельно общее снижение до нуля так называемой партийной дисциплины, на которой держалось все в государстве), и изменение правила, после которого предприятия получили возможность «накручивать» зарплату и исподтишка взвинчивать цены на свою продукцию, притом что формально цены отпущены не были. Период «позднего Н. Рыжкова» и В. Павлова, с 1988 по 1991 г., с моей точки зрения, — самый «золотой» период для элитных политико-экономических групп. Не случайно основы большинства крупных компаний и фирм, которые доминируют у нас и сегодня, были заложены именно в те годы.

Основные социальные группы, резко разбогатевшие тогда, хорошо известны: часть чиновников и директорского корпуса, руководители «избранных» кооперативов, по тем или иным причинам получившие изначально крупные государственные деньги, «комсомольский бизнес». Именно эти группы аккумулировали первые капиталы, с которыми они спешно создавали «независимые банки»,

¹ Там же. С. 446.

компания по торговле недвижимостью, захватывая (точнее, формируя) самый выгодный рынок.

Надо сказать, что эти «пионерские группы» были достаточно замкнутыми, могли сказать про себя: «Чужие здесь не ходят». Разумеется, в условиях бума обогащения сохранить герметичность нереально, как нереально и в полном порядке старой номенклатуре, не ломая строй, переместиться в первые ряды рыночной элиты и плотно оккупировать возникающий рынок. Но благодаря крепкому административному контролю за «раздачей» больших льгот (а значит, состояний) это в значительной мере удалось.

По крайней мере существенного перемещения «больших денег» после 1991 г. не было. Хозяйственная элита, возникшая к тому времени, оказалась достаточно стабильной. Параллельно возникали и новые группы политической элиты: смесь «перестроившейся» старой номенклатуры и тех, кто рискнул броситься в большую лотерею, открывшуюся с началом первых в истории России свободных выборов.

Должен сказать, что вопреки распространенным в печати стонам и крикам, размах номенклатурного разворовывания в 1990–1991 гг. намного превосходил все, что мы имели на этой ниве в 1992–1994 гг. Отдельные крупные «панамы» (чеки «Урожай-90», например) не имеют тут решающего значения. Дело не в тех или иных скандалах, которые всегда были и будут, а в системе. Система 1990–1991 гг. с полной неопределенностью в правах на лжегосударственную собственность, с полной безответственностью (да тут еще и два параллельных центра власти — Кремль и Белый дом, а для «окраинных» республик — Кремль и местная власть) была как будто (или на самом деле?) специально создана, чтобы, не боясь ничего, не стесняясь ничем, обогащаться. Номенклатура вышла на «нейтральную полосу», «ничейную землю», где можно было делать все, и мечтала лишь оставаться там подольше.

В те годы много ругали Ленина, но именно тогда блестяще подтвердилась данная им характеристика государственно-монополистического капитализма (империализма) как хищнического, паразитического, загнивающего. Эффективность этого посткоммунистического империализма оказалась столь велика, что страна действительно приблизилась к грани экономического коллапса.

Такова цена стихийно складывавшегося исторического компромисса. Номенклатура для своей выгоды, по своей мерке, в естествен-

ном для себя темпе строила капитализм. Но именно это и позволило всей стране (в том числе под демократическими, антиноменклатурными лозунгами) мирно, без гражданской войны пройти значительную часть объективно необходимого пути к рынку.

К концу 1991 г. мы имели гибрид бюрократического и экономического рынков (преобладал первый), имели почти законченное (именно за счет принципиальной юридической неопределенности в отношении формальных прав собственности) здание номенклатурного капитализма. Господствовала идеальная для бюрократического капитализма форма — лжегосударственная форма деятельности частного капитала. В политической сфере — гибрид советской и президентской форм правления, республика посткоммунистическая и преддемократическая.

И пока господствующие классы успешно решали свои проблемы, хозяйство разорялось дотла. Конечно, ненужной промышленной продукции выпускалось в конце 1991 г. почти в 2 раза больше, чем сейчас (осень 1994 г.), только магазины были пусты, деньги (советские дензнаки) не работали, приказы не выполнялись, нарастало ощущение «последнего дня». Речь шла об угрозе голода, холода, паралича транспортных систем, развала страны.

5.2

Вот в эти дни и начались «пожарные реформы» и была призвана команда «камикадзе». Нас позвали в момент выбора. До этого времени номенклатурная приватизация развивалась по классическому при «азиатском способе производства» сценарию: приватизация как тихое разграбление сатрапами своих сатрапий. В Средние века этот процесс мог тянуться десятилетиями, при современных темпах хватило и трех лет (1989–1991), чтобы увидеть дно колодца. Но принципиальные черты остались те же: келейная, паразитическая приватизация без включения рыночных механизмов и смены юридических форм собственности. Официально на 1 января 1992 года в России было приватизировано 107 магазинов, 58 столовых и ресторанов, 36 предприятий службы быта. Реально — по способам распоряжения собственностью, извлечения доходов и т. д. — номенклатурой была приватизирована практически вся сфера хозяйства. Но после успешного завершения номенклатурой

приватизации страна была на краю гибели. Это отлично понимала даже номенклатура, ведь она жила и обогащалась в «этой стране» и потому была готова к уступкам... небольшим. Такая приватизация всегда кончалась в восточных обществах одинаково: взрывом и новой диктатурой. Общий цикл социального развития этих обществ: диктатура — разложение (приватизация) — взрыв — новая диктатура. Взрыв маячил. Парадокс: именно тогда, когда психологическое доверие к демократической власти было как нельзя велико, мы объективно как нельзя ближе подошли к опасной черте «грозящей катастрофы» и «борьбы с ней» известными методами. Понимая всю остроту ситуации, мы понимали и то, что есть возможность повернуть в другое русло. Из номенклатурного беспредела, до которого мы дошли, есть два выхода — взрыв (новая диктатура) или «расширение» социального пространства, переход от бюрократического к открытому рынку, к включению его механизмов, от скрытой, «номенклатурной», к открытой, демократической, приватизации, от государственно-монополистического капитализма — к «открытому» капитализму, что в те дни и было сделано.

Если до конца 1991 г. обмен власти на собственность шел в основном по нужному номенклатуре «азиатскому» пути, то с началом настоящих реформ (1992) этот обмен повернул на другой, рыночный путь.

Введение свободных цен, Указ о свободе торговли, конвертируемость рубля, начало упорядоченной приватизации, если их расценивать с социально-экономической точки зрения, означали следующее.

Без насильственных мер, без чрезвычайного экономического положения, мягко удалось изменить систему отношений собственности, катастрофическую систему конца 1991 г.

Я принципиальный сторонник сочетания: жесткие стратегические цели и мягкие тактические средства их достижения. Примером можно считать политику начала 1992 г. Цель была ясной: восстановить управляемость экономики, введя в сложившуюся систему организующие, объективные правила игры. Возможен лишь один ход: ввести в действие объективные законы экономики, которые ограничат сложившийся к тому моменту беспредел. Тактически это было мягкое средство: оно механически не нарушало сложившийся баланс социальных сил. Директоров и министерских чиновни-

ков никто не снимал, не арестовывал их счета, не изымал коммерческую переписку, их положение, средства, связи оставались при них. Их ограничивал отныне не административный произвол, а закон рынка, закон цены. Когда мне говорят «болельщики со стороны», что нельзя было отпускать цены, не проведя предварительно демонаполизацию, я хочу их в ответ спросить: как они представляют себе демонаполизацию, когда в экономике нет никакой рыночной среды, не действуют вообще никакие законы, ни административные, ни экономические?..

Позволю себе процитировать одну статью, где достаточно точно зафиксирована моя рефлексия по поводу начала реформ: «Мы начинали реформы в очень интересной ситуации, когда можно долго перечислять, чего у нас не было и почему реформы проводить нельзя. Я сам мог прекрасно объяснить, почему в 1992 г. их проводить нельзя. Не было стабильной поддержки в парламенте, не было нормальных, дееспособных институтов власти... они были поражены кризисом власти начала 90-х гг. Шестнадцать центральных банков вместо одного, не было традиций частного предпринимательства, не было сильного частного сектора, как в Польше. Не было ни копейки валюты, золотого запаса, не было возможности привлечь свободные ресурсы на международном финансовом рынке. Но плюс к этому у нас не было возможности ждать, ничего не делать и объяснять, почему ничего нельзя делать»¹. Введение свободных цен стало важным шагом из царства бюрократической свободы в царство рыночной необходимости. Фигурный листок «лжегосударственности» стал спадать с номенклатурной собственности. Директора, другие чиновники продолжали пользоваться доходами по своему произволу, не неся административной ответственности, но теперь начали работать законы рынка, с которыми они вынуждены были считаться. Не было (и сейчас еще больше декларируется, чем действует) процедуры банкротства предприятий. Но ведь зарплату-то рабочим платить желательно. Проблема финансов встала перед директорами.

Не место на иерархической лестнице, а деньги становились действительно всеобщим эквивалентом экономических отношений. У нас начала складываться нормальная финансовая система вме-

¹ Гайдар Е. Т. Россия и реформы // Известия. 1992. 19 авг.

сто прежней системы печатания и распределения денег «по разнарядке».

Открытая приватизация — поворотное историческое дело, мирный, цивилизованный эквивалент революции. Поэтому остановлюсь на «истории с приватизацией» подробнее.

5.3

С самого начала было ясно, что к числу важнейших факторов, которые придется учитывать, разрабатывая программу приватизации для российской экономики, относятся:

1. Беспрецедентные масштабы задач. Необходимость добиться серьезных сдвигов в максимально сжатые сроки, чтобы подкрепить либерализационные и стабилизационные мероприятия структурой собственности, адекватной рыночной экономике.
2. Слабость отечественного легального частного сектора. Он зародился лишь в последние годы перестройки, историческая легитимизация накопленных в нем капиталов отсутствует, общественное сознание тесно связывает его с бывшей теневой экономикой.
3. Ограниченная роль иностранного капитала. При масштабах российской экономики и высоком уровне социально-политического риска ставка на массовое привлечение иностранных инвесторов в российской приватизации была явно нереалистичной.
4. Отсутствие претензий бывших собственников. Большая историческая протяженность социализма в России сняла традиционные для Восточной Европы проблемы реституции¹ собственности.

В этой ситуации принципиальные решения были, по существу, заданными. Это, в частности:

- отказ от индивидуального подхода к приватизации предприятий, попыток реорганизовать их до изменения структуры собственности. Максимальный упор на использование универсальных проце-

¹ Реституция — восстановление в прежнем правовом, имущественном положении; здесь: возвращение имущества бывшим владельцам, у которых оно было незаконно отобрано государством.

дур и стандартных правил, с тем чтобы ограничить зависимость процесса от индивидуальных решений аппарата управления;

- упор на создание приватизационных коалиций, позволяющих инициировать массовый приватизационный процесс снизу, стремление интегрировать интересы тех социальных групп и политических сил, которые способны его парализовать, если не увидят в нем своего места (трудовые коллективы, руководители предприятий, региональные органы власти и т. д.);
- отказ от попыток в массовых масштабах совместить приватизацию и рекапитализацию предприятий, сразу сформировать эффективную структуру собственности;
- параллельное закрепление прав всех граждан России на приватизируемое имущество и создание дополнительного спроса на него.

Уже в конце декабря 1991 г. были обсуждены в правительстве, утверждены указом Президента и направлены в Верховный Совет разработанные исходя из этих положений основные принципы программы приватизации. Началось формирование мощной федеральной структуры, способной справиться с непростыми организационными и правовыми задачами. Считаю несомненным успехом, что во главе всей этой огромной работы с самого начала стал А. Чубайс, пожалуй, самый талантливый организатор и администратор в нашей команде. Широкий круг специалистов, и российских, и зарубежных, был привлечен к разработке десятков необходимых нормативных документов. В феврале началась пробная отработка механизмов аукционной продажи при приватизации торговли, сферы бытового обслуживания. С марта процесс малой приватизации шел сначала медленно, с трудом, с сопротивлением, затем, набирая скорость, охватил российские регионы.

Попытки работников государственной торговли поднять народ на протест против аукционной продажи под лозунгом сохранения священных прав трудовых коллективов массовой поддержки не получили. Люди слишком хорошо познакомились с этими «правами» за время дефицита.

Мы исходили из того, что экономически оптимальные решения выработать едва ли удастся. В долгосрочной перспективе экономически оптимальным может стать то, что сегодня является

максимально социально приемлемым и устойчивым. В этом суть программы приватизации, которую весной 1992 г. правительство с огромным трудом протолкнуло через Верховный Совет, растрачивая остатки первоначального политического капитала реформаторского курса.

Предложены были варианты приватизации, обеспечивающие возможность реализации претензий трудовых коллективов (льготная продажа части акций по остаточной стоимости), директоров (опционы для руководителей предприятий), местных органов власти (направление доходов от приватизации в первую очередь в региональные бюджеты), рядовых граждан, не занятых в хозрасчетном секторе (бесплатная приватизация за чеки). Далеко не идеальный, но работающий компромисс, позволяющий добиться широкого, упорядоченного распределения собственности, открыть дорогу рыночному механизму ее эффективного перераспределения.

В ходе обсуждения в Верховном Совете одной группе все же удалось склонить чашу весов в свою сторону. Был введен новый вариант приватизации, открывающий возможность для трудовых коллективов выкупить по остаточной стоимости 51% акций предприятий. Это сильный удар по интересам граждан. Верховный Совет умудрился обесценить приватизационные чеки еще до того, как они были выданы. Но еще важнее другое: после приватизации предприятия приобретают характерные черты «промышленных колхозов». Установленные Верховным Советом ограничения на переоценку имущества, покупаемого трудовыми коллективами по остаточной стоимости, существенно снизили возможные доходы от приватизации.

Правительство оказалось перед выбором: упорно стоять на страже чистоты замысла, затормозив процесс распределения прав собственности, или согласиться с этими корректировками, понимая, что формирующаяся структура собственности будет далека от оптимальной. Потеря темпа была бы непозволительной роскошью. Решение в пользу скорейшего запуска далекого от совершенства, но позволяющего начать движение вперед механизма приватизации во многом предопределило дальнейшее развитие экономических реформ в России.

Первоначально законодательством о приватизации введение наличного платежного средства — приватизационного чека — не пред-

усматривалось. Предполагалось открыть систему именных приватизационных счетов, вести операции с этими счетами.

С самого начала стало ясно, что попытка реализовать этот вариант ведет к неразрешимым техническим проблемам — нужно формировать вторую систему сберегательного банка, требуются огромные вложения в расширение его сети, колоссальные деньги и время. Пойти по этому пути значило отсрочить реальное начало преобразований собственности по меньшей мере на год. Альтернатива была предельно простая. Либо мы начнем эту техническую работу и упустим короткий исторический момент, когда можно реально провести процесс распределения собственности, либо обходим эти ограничения и начинаем быстро продвигаться вперед.

Бедой многих приватизационных программ, реализованных в государствах Восточной Европы и в республиках бывшего Союза, стала неликвидность приватизационных инструментов. Как только люди понимали, что им дали что-то, что никто не покупает и не продает, им немедленно становилось ясно, что все это пустое. Поэтому принципиально важным было сделать приватизационный чек ликвидным, свободно продаваемым. Именно это сделало ваучер живым инструментом.

Вопрос, какой номинал ставить на ваучер вообще-то, беспредметен. Он не имеет никакого значения, кроме социально-психологического. Этот документ — часть права на приватизируемую собственность, и его реальная оценка не зависит от того, что на нем написано. Она определяется объемом приватизированного имущества, уровнем финансовой стабильности, теми льготами, которыми обладают трудовые коллективы. В конце концов из соображений простоты остановились на номинале 10 000 руб.

Мы прекрасно понимали, что 148 млн людей сразу, получив ваучер, не станут собственниками. И в то же время этот инструмент позволил изменить механизм распределения собственности в России. Психология собственника будет формироваться в нашей стране на протяжении многих десятилетий, ее не создашь по заказу, решением о выдаче приватизационных чеков. Но такое решение формирует рынок собственности. Именно здесь основной социальный смысл приватизации.

Келейная, чисто номенклатурная приватизация отныне сломана. Да, рынок собственности не является равным и открытым — «од-

ним махом» зачеркнуть все сложившиеся имущественно-властные отношения невозможно, да и не нужно, как невозможно и не нужно ломать уже сформированные представления о легитимности тех или иных прав собственности. Приватизация как раз создает мягкий, пластичный механизм смены собственников, по крайней мере возможности такой смены.

Пусть в результате первого этапа приватизации в образовавшихся «промышленных колхозах» командуют прежние директора, являясь, как и раньше, фактическими владельцами предприятий. «Номенклатурным» или «свободным» рынок собственности является отнюдь не в зависимости от анкет наиболее сильных групп собственников. Любой «анкетный расизм» — деление на «плохих» и «хороших» в зависимости от национальности, происхождения, предыдущей работы и т. д. — и отвратителен, и бессмыслен. «Номенклатурный рынок» — это не рынок, где командуют бывшие члены номенклатуры, «номенклатурная приватизация» — не приватизация, при которой права хозяев получает экс-номенклатура. Речь не о персоналиях, а о системе, не об актерах, а о ролях и правилах игры в экономическом театре. Каковы правила на рынке — открытые, писанные, экономические, рыночные, подчиняющиеся закону свободной конкуренции или же по-прежнему тайные, телефонные, административные, скованные властными отношениями, ориентированные на государственно-бюрократическую машину? Вот где критерий различия «номенклатурного» и «свободного» рынка, «номенклатурной» и «рыночной» приватизации. Если в систему свободного рынка входят, начинают играть по ее правилам члены номенклатуры, система от этого не становится номенклатурной. Также, если властные позиции на бюрократическом рынке займут и станут играть по его правилам бывшие диссиденты, рынок не станет демократическим.

Приватизация изменила юридические отношения собственности, размыла саму систему номенклатурно-бюрократического «рынка власти». Произошла приватизация самой номенклатуры. Теперь она должна будет играть по рыночным законам, круговая бюрократическая порука если не распалась, то надломлена. Конечно, система, которая сложилась сегодня, переходная. Закончен лишь первый этап приватизации, но если на втором этапе действительно заработают уже принятые законы о банкротстве, если возникнет

вторичный рынок ценных бумаг, начнется массивированная продажа пакетов акций, принадлежащих государству, пойдет постоянный процесс чисто рыночного перераспределения собственности, тогда перемены примут необратимый характер, страна пойдет от «номенклатурного капитализма», от смешанного рынка с сильными элементами бюрократического рынка, от лжегосударственной формы частной собственности к рынку свободному, к частной собственности. Важнейшим и необходимым этапом на этом пути и была приватизация 1992–1994 гг.

5.4

Как известно, настоящей «шоковой терапии» у нас в 1992 г. (не говоря уж про последующие годы) так и не было. Сбивание инфляции шло неровно, толчками, непоследовательно и потому особенно мучительно. Чтобы понять, чем отличается «номенклатурный» капитализм от «полудемократического», достаточно сравнить два трехлетних периода: 1989–1991 и 1992–1994 гг.

Первый период: при сравнительно небольшом падении производства, при сравнительно умеренной явной инфляции идет постоянный и безнадежный развал экономики и непрерывное падение жизненного уровня огромного большинства населения при сказочном обогащении номенклатуры за счет разграбления госсобственности. Отсюда и постоянно растущее социально-политическое напряжение.

Второй период: падение производства становится явным, так же как инфляция и рост цен. Экономические раны обнажаются, но с этого момента может начаться и лечение, а не «заговаривание». Да, жизненный уровень значительной массы населения продолжает падать, но ситуация уже меняется. Все более широкие круги населения начинают втягиваться в орбиту «полусвободного» рынка, у людей (особенно молодых, активных) появляется надежда, свет в конце тоннеля. Изменилась социальная ситуация: коммерческой деятельностью смогли заняться не десятки, не сотни тысяч «избранных», а миллионы, десятки миллионов. Именно тут зародыш не класса миллионеров, а настоящего среднего класса. Вот что нокаутирует «непримиримую оппозицию» — не дубинки ОМОНа, а «невидимая рука» рынка, пусть и зажатого, изуродованного,

но все-таки рынка. Чисто хищническая, паразитическая, самоедская экономика госкапитализма (социализма) начинает меняться.

Анализ экономической динамики последних лет в России, других независимых государствах, сформировавшихся на базе союзных республик и восточноевропейских стран, приводит к парадоксальным результатам, которые на первый взгляд трудно объяснить. Производство упало резко и повсеместно. В то же время потребительский рынок, полностью разрушенный к началу реформ, наполнился. По данным бюджетных обследований, потребление многих товаров, обеспеченность ими домашних хозяйств выросли. Это видно и не вооруженным статистическим инструментарием взглядом по тому, как люди одеты, как увеличилось число легковых машин (отнюдь не только «мерседесов»: так, например, в Москве в 1992–1994 гг. число автомобилей увеличилось более чем в 2 раза), как недоступные ранее товары стали предметом массового потребления. Динамика производства как бы теряет связь с каждодневной жизнью людей.

В Белоруссии, проводившей политику медленного, «регулируемого» вхождения в рынок, падение промышленного производства меньше, чем в других странах, зато средняя зарплата здесь на лето 1994 г. была 20 долл. в месяц. В Эстонии и Латвии, проводивших классическую «шоковую терапию», падение производства больше, а средняя зарплата соответственно 110 и 125 долл.

В течение января 1992 — августа 1994 г. в России, по официальной статистике, происходило крутое падение промышленного производства и на его фоне — медленный рост розничного товарооборота, реальных доходов населения, затем сбережений, позитивное сальдо торгового баланса, рост валютных резервов. В нормальных рыночных экономиках такого просто не может быть. Конечно, рассчитывать, что такая ситуация продлится долго, невозможно. Но во всяком случае поучительно разобраться в причинах парадоксальной ситуации 1992–1994 гг.

Крайнее, запредельное уродство социалистической экономики — вот что в какой-то мере облегчило процесс ее реформирования. Если уровень жизни древнеегипетского крестьянина и был как-то связан с успехами власти в строительстве пирамид, то лишь обратной зависимостью. Социализм довел масштабы бессмысленной с точки зрения благосостояния общества экономической де-

ятельности до уровня, о котором не могли и мечтать архаичные восточные деспотии, поднял строительство промышленных «пирамид» на уровень технологий XX в.

Производство вооружений было техническим, экономическим и социальным стержнем социалистической промышленности, в то время как гражданский сектор был низведен до функции подсобного хозяйства ВПК. Именно оборонный сектор был крупнейшим потребителем высококачественных сталей, цветных металлов, химических продуктов, электронного оборудования. К концу 1980-х гг. абсурдность происходящего уже бросалась в глаза: страна влезала в долги, правительство проматывало золотой и валютный запасы, потребительский рынок разваливался на глазах, снабжение продуктами питания все в большей мере зависело от импорта продовольствия и кредитов, которые коммунистические правительства униженно выпрашивали у Запада, а военно-промышленный комплекс продолжал готовиться к войне против всего мира.

Резкое сокращение производства вооружений не только позволило разорвать этот порочный круг и создать предпосылки экономического оздоровления, но и запустило механизм индустриального кризиса сверхмилитаризованной экономики, сделав неизбежным болезненный процесс структурной перестройки изготовлявших вооружение отраслей производства.

Гипертрофированный военный сектор — самый яркий, но отнюдь не единственный пример крупномасштабной, бессмысленной с точки зрения благосостояния людей экономической деятельности. СССР всегда заметно отставал от Соединенных Штатов по производству сельскохозяйственной продукции. Глубокий аграрный кризис, обусловленный фатальной неспособностью колхозов и совхозов обеспечить эффективное сельскохозяйственное производство, пытались компенсировать, направляя в эту сферу всевозрастающий поток ресурсов. В общем к 1985 г., который можно считать «пиком» стабильного социализма, мы уже обогнали США по производству удобрений в 1,5 раза, тракторов — в 5, зерноуборочных комбайнов — в 16 раз, а зависимость от импорта американского зерна продолжала возрастать. Нетрудно оценить качество выпускаемых тракторов и комбайнов, эффективность их использования, понять, что в таком количестве их в принципе невозможно продать за деньги.

В горы крашеного металлолома превращена продукция металлургов, шахтеров, химиков, энергетиков, транспортников.

Широко известный пример масштабной малопродуктивной деятельности, перекликающийся с циклопическими проектами восточных деспотий, — мелиоративное строительство позднего социализма. В 1970–1985 гг. в РСФСР площадь орошаемых земель возросла втрое, в 1985 г. на мелиоративные проекты направлялось вдвое больше средств, чем на производство промышленных потребительских товаров (группа Б). Никто так и не смог продемонстрировать позитивных результатов этой циклопической деятельности, выраженных в росте эффективности сельскохозяйственного производства.

С поворотом к рынку резкое сокращение мелиоративных работ стало неизбежным, а за ним — спад спроса на цемент, железобетон, строительную и железнодорожную технику, на металл для ее производства, топливо.

Постсоциалистическая экономика с трудом освобождается от огромного бремени бессмысленной хозяйственной деятельности, встает с головы на ноги. Успешность этого процесса — абсолютно необходимая предпосылка экономической стабилизации, прекращения инфляции.

Вместе с тем само по себе насыщение рынка товарами отнюдь не является самоцелью. Если дефицит ликвидируется по принципу «за нефть — сникерсы», то эта внутренне деструктурированная тупиковая система по своей сути самоедской экономики, которая бездумно паразитирует на природных ресурсах (как паразитировала на них в свое время «экономика пирамид» при социализме) является нестабильной как в финансовом, так и в социальном плане. И невозможно предугадать, когда вулкан этой нестабильности возобновит свою активность.

В этом смысле крики наших оппонентов о «колониальной экономике», разрушении высоких технологий и т. д., разумеется, имеют под собой определенные основания. Но, как всегда, констатируя проблему, которую, прямо скажем, трудно не заметить, они дают неверные рецепты ее решения.

В принципе проблема ясна: необходимо постепенное восстановление переструктурированного производства. Только это даст надежную основу благосостояния, только это является стратегиче-

ским приоритетом для России. Именно такое восстановление предоставляет нашей стране исторический шанс закрепиться в числе стран «первого мира».

До этого момента царит общее согласие. Спор начинается на следующем шаге: как добиться благосостояния?

В данной книге я не считаю возможным входить в экономические подробности. Для ответа на поставленный выше вопрос достаточно иметь в виду следующее.

Существуют в принципе два разных источника финансирования экономики: государственные и частные накопления. Ясно, что в современных условиях будет использовано и то, и другое. Вопрос в пропорциях.

Примат государственного финансирования в современной России является тупиковым по трем причинам: такое финансирование в обозримой перспективе непосильно для страны; оно экономически неэффективно; оно закрепляет уродливую социально-экономическую структуру.

Источник государственного финансирования, в сущности, один — налоги (включая, разумеется, сеньораж — доходы государства от денежной эмиссии, налог на денежные активы). Между тем сегодня в числе немногих фактов, признанных в России всеми, от коммунистов до либералов, то, что дальше повышать уровень налогового бремени некуда. Любые попытки двигаться в этом направлении приведут лишь к одному стандартному результату — уклонению от уплаты налогов, уходу хозяйственной деятельности в тень, сокращению реальных финансовых поступлений в бюджет. Уроки наших соседей — Украины, Белоруссии, — пытавшихся идти в этом направлении, слишком близки и наглядны. Велико бремя финансирования расходов, связанных с решением доставшихся в наследство от социализма текущих проблем: от содержания социальной сферы останавливающихся предприятий до ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы. Перспективный финансовый анализ со всей убедительностью показывает, что надежды на крупномасштабное финансирование производства государством за счет налоговых поступлений беспочвенны.

Государство не лучшим образом распоряжается деньгами. После всего, что сказано выше, долго объяснять не нужно: средствами распоряжается бюрократия, не слишком озабоченная экономи-

ческим результатом для страны в долгосрочной или краткосрочной перспективе и куда больше думающая о своих «комиссионных».

Такое финансирование воспроизводит и консервирует паразитическую структуру «лжегосударственной» экономики. Бюрократические кредиты, циркулирующие на бюрократическом рынке, имеют своей целью поддержание бюрократии. Львиная доля финансовых вливаний достанется неэффективным гигантам, военно-промышленным «латифундиям».

Такие кредиты похожи не на дождь, проливающийся на сохнувшее растение, а на бурю в пустыне, инфляционную бурю в экономической пустыне, где стоят те самые промышленные пирамиды. Между тем мировой опыт показывает, что самыми эффективными и экономически, и в плане технического прогресса являются как раз средние и мелкие частные фирмы с четко фиксированным индивидуальным владельцем (или двумя-тремя совладельцами). Именно совокупность миллионов таких фирм должна создать живую плоть растущей российской экономики.

Следовательно, возможности экономического роста в России теперь находятся в прямой и тесной зависимости от масштаба частных инвестиций.

Историю первоначального накопления в нашей стране писать пока рано, процесс продолжается. Как и во всем мире, накопление начиналось с экспортно-импортных операций, финансовых спекуляций, операций с недвижимостью, торговли.

Капиталы, в том числе вышедшие из золотой пены инфляции и финансовых спекуляций, не могут долго мирно лежать в сейфах. Естественно, что для российского капитала сфера приложения все-таки не Швейцария, а Россия. Капитал постоянно в поиске, он ищет сферу приложения, в которой имеются возможности для его роста.

Для того чтобы уже созданные и вновь образующиеся состояния работали в России, стали ферментом роста ее экономики, необходимы два важнейших условия стабильности: устойчивая валюта и надежные гарантии неприкосновенности частной собственности безотносительно к властным или криминально-силовым возможностям ее владельца. Необходимо отделение собственности от власти и — что еще сложнее — власти, бюрократии от собственности.

Четкие законодательные гарантии частной собственности, практическая деятельность государства, направленная на обеспечение

эффективности этих гарантий, поддержка мощных, хорошо организованных политических структур, готовых ее надежно защитить от угрозы конфискаций, — сегодня не столько предмет идеологической рефлексии, сколько жесткие требования жизни, необходимые предпосылки экономического роста в России. Будут созданы такие предпосылки — и Россия с ее безграничными возможностями эффективного вложения капитала двинется по пути динамичного экономического роста. Если в течение нескольких лет соблюдается юридический принцип неприкосновенности частной собственности, то он переходит в стереотип поведения, интериоризируется, из юридического принципа превращается в социально-психологический.

Проблемы отсутствия эффективных гарантий собственности особенно хорошо просматриваются в депрессивных российских регионах так называемого красного пояса, где тяжелые структурные проблемы тянут вниз уровень жизни, усиливают позиции коммунистов, создают благоприятный фон становления бюрократического рынка, отпугивают частных инвесторов. В результате складывается порочный круг: депрессивность — отсутствие гарантий собственности — отсутствие частных капиталовложений — депрессивность. Суть вопроса в том, сумеем ли мы вырвать из такого порочного круга Россию.

Что же касается условия, названного первым, — прекращение изматывающей лихорадки инфляции, стабильная национальная валюта, — то лишь его выполнение делает осмысленными долговременные инвестиции, в том числе в производственную сферу.

В действительности несложно увидеть связь между этими двумя проблемами на уровне политической и социальной стратегии. Если в экономике делается ставка на государство, то это означает: государственные инвестиции, неизбежная вследствие недостатка денежных источников инфляция (губительная для частного бизнеса и государственной экономики, но не для бюрократии) и правовая нестабильность «конкурирующего» частного сектора. И если взглянуть с точки зрения социологической, если задаться вопросом о том, кому выгодна такая ставка на государство, то ответ очевиден. Экономика продолжает вращаться в заколдованном бюрократическом круге. Деньги своими бюрократическими каналами поступают производственным гигантам (прежде всего ВПК как вечному

гаранту доминирования госсобственности), возглавляющей их номенклатуре и связанным с ней финансовым баронам. Причем поскольку ничьих денег не бывает, то фактический источник финансирования — средства, изъятые через систему налогов (включая и инфляционный налог на денежные сбережения населения, мелкого и среднего бизнеса), средства, перекачанные от зарождающегося среднего класса к избранной части высшего класса. Разорение среднего класса ради сверхобогащения части правящей элиты. Как результат — экономическая стагнация¹ и социально-политические потрясения, верный путь в третий мир. Итог, который в действительности оказывается убийственным и для бюрократической элиты, коль скоро она правит, обогащается, просто живет в этой стране. Но азарт погони за сиюминутной личной «тактической корыстью», как правило, всегда оказывается сильнее страха перед общим стратегическим поражением.

Если же условия стабильности частной собственности (в том числе и денежной) соблюдены хотя бы в минимально необходимой степени, то капитал, подчиняясь закону сообщающихся сосудов, устремится в точки наиболее эффективного приложения. Чтобы понять, что концентрация таких точек в России с ее ресурсным и производственным потенциалом весьма высока, не надо быть профессиональным экономистом. Поэтому создание необходимых условий снимет препятствия для привлечения тех средств, которые «крутятся» сегодня в финансовых операциях внутри страны, и миллиардов «русских» долларов, которые лежат в западных банках, и серьезного западного капитала, который тоже ищет новые сферы приложения.

Экономический подъем (как, впрочем, и кризис) похож на цепную реакцию. Если вложена «критическая масса» капитала, если началось массовое обновление основных фондов, начался рост благосостояния, то новые капиталы начинают все быстрее втягиваться, ускоренно притекать к «зоне роста», таков уж закон рынка, в том числе мирового рынка капиталов, закон притяжения капитала.

А настоящий экономический подъем означает изменение социальной структуры нашего общества, долгожданное развитие сред-

него класса, тех миллионов владельцев маленьких частных фирм, которые только и смогут создать настоящий рынок, динамичное производство, растущую экономику России.

Убежден: общество сейчас психологически живет именно этими надеждами. Прошла наивная эйфория начала перестройки, вера, что после освобождения от коммунистов наступит сам собой потребительски-капиталистический рай. Люди повзрослели. Они готовы ради нормальной жизни не митинговать, не бунтовать, но работать. Сколько бы в ответах на социологические опросы люди ни говорили в мрачном, минорном тоне, уверен — пусть бессознательные, но ожидания скорого подъема есть, они доминируют, они скрепляют общество.

Но эти надежды не могут сохраняться бесконечно. Если в ближайшем времени подъем производства, а значит, и уровня жизни реально не начнется, если вместо этого произойдет обратное и страна вступит в новый длительный период стагнации, то тогда, бесплодно исчерпав «второй запас оптимизма» (первый кончился где-то в 1991 г.), вновь почувствовавшее себя обманутым общество может взорваться самоистребительным, самоубийственным бунтом или, что много вероятнее, впасть в глухую апатию.

В любом случае это сулит успех политическим авантюристам, а их прорыв к власти — это верный залог национальной катастрофы.

Сейчас в стране апатии нет. Я говорю не о политической апатии, а о вещи куда более важной, об апатии социальной. Наоборот, люди проявляют повышенную социально-экономическую и трудовую активность. Одно из главных завоеваний этих лет — с сонной одурью на работе, характерной для брежневского и предыдущих периодов, покончено. Правда, гораздо больше трудовая активность направляется в сферу торговли, обслуживания, традиционно заброшенную в социалистическом обществе. Как бы то ни было, повышение трудовой активности населения сегодня — одна из причин, ослабляющих социально-экономический и политический кризис.

Если общество утратит активность и надежду, тогда страна действительно начнет погружаться в трясину третьего мира. С таким трудом накопленный социальный «строительный материал» превратится в материал горючий. Да, российская цивилизация много устойчивее, чем об этом рассуждают иные политологи, добываю-

¹ Стагнация в экономике — застой в производстве, торговле.

щие пропитание предсказаниями конца света в отдельно взятой стране. Но запас прочности тоже имеет предел... А сейчас выбор между бюрократическим рынком (стагнацией) и свободным рынком (развитием общества и экономики) означает по сути дела выбор будущего для России — сохранится ли ее высокая цивилизация, или страна опустится в третий мир¹.

¹ Приведу, не комментируя, следующее описание социально-экономического строя (существовавшего, по словам цитируемого автора, на «азиатских равнинах»). — *Прим. ред.*, сделанное в 1848 г. Читатель сам может сравнить его с нашей историей и действительностью. «...Правительства редко оставляли земледельцам что-либо сверх их насущных потребностей, а часто отнимали у них даже все без остатка, вследствие чего оказывались вынужденными, забрав у землепашца весь его урожай, вернуть часть в долг, чтобы обеспечить его семенами и дать ему возможность просуществовать до следующего урожая. При таком способе управления, хотя основная масса населения плохо обеспечена, правительство... оказывается в состоянии... блистать богатством совершенно несоизмеренно с общим положением страны. ...Значительная часть богатства распределяется среди различных чиновников правительства, раздается фаворитам... Некоторая его часть время от времени направляется на сооружение общественно полезных объектов. ...Однако опасности, угрожающие всякому имуществу в таком обществе, побуждают даже самых богатых покупателей отдавать предпочтение предметам, не подверженным порче, имеющим большую ценность при малом объеме, которые поэтому легко прятать или унести с собой. Вот почему золото и драгоценности составляют большую часть богатства этих народов и многие богатые азиаты почти все свое состояние надевают на себя или на женщин из своего гарема. За исключением монарха, никто здесь и не думает о таких формах помещения богатства, которые исключают возможность унести или увезти с собой. ...Этот тип общества, однако, имеет и свой класс торговцев, подразделяющийся на два слоя: одни торгуют зерном, другие — деньгами. Торговцы зерном обычно покупают его не у производителей, а у правительственных чиновников... Торговцы деньгами ссужают несчастных земледельцев, разоренных недородом или казенными поборами, средствами к существованию и для обработки земли, а затем из следующего урожая возвращают свою ссуду с огромными процентами. В более широких масштабах они предоставляют займы правительству или чиновникам, которым правительство выделило часть доходов... коммерческие операции этих двух разновидностей торговцев распространяются главным образом на ту часть продукта страны, которая образует доход правительства. Из этого дохода их вложенный капитал периодически возмещается с прибылью, и он же почти всегда служит источником, из которого торговцы черпают свой первоначальный капитал. Таковы в общих чертах экономические условия, существовавшие в странах Азии еще с доисторических времен и сохраняющиеся поныне... всюду, где они не нарушены в результате внешних воздействий» (*Милль Д. С. Основы политической экономии. Т. 1. М., 1980. С. 95–97*).

Глава 6. Выбор

Мы знаем, что ныне лежит на весах
И что совершается ныне.
Час мужества пробил на наших часах,
И мужество нас не покинет.
*А. Ахматова*¹

6.1

Что выбор перед нашей страной стоит именно такой — с этим сегодня согласны все. Может быть, громче всех, с каким-то садомазохистским наслаждением об этом кричат наши противники. Весь вопрос только в одном: какую стратегию выбрать нашей стране, чтобы не оказаться в третьем мире, в зоне вечной застойной бедности, чтобы прекратилось наконец «русское экономическое чудо» — чудо богатейшей по природным и трудовым ресурсам, но почему-то нищей страны? Какую стратегию выбрать, чтобы страна развивалась, как нормальная страна первого мира?

Вечная русская проблема. «Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут»².

И вечный рецепт решения проблемы: «Требуется наличие такой власти, которая имела бы желание и силу двинуть использование этих огромных природных богатств на пользу народа... Требуется наличие партии, достаточно сплоченной и единой для того, чтобы направить усилия... в одну точку, не сдрейфить перед трудностями и систематически проводить в жизнь правильную политику»³.

Сталин говорил это в 1931 г. Петр мог бы сказать на 230 лет раньше. Наши государственники-патриоты (с поправками на терминологию) говорят то же самое сегодня.

Неужели действительно единственный урок истории в том, что никто не извлекает уроков?

¹ *Ахматова А. А. Мужество // А. А. Ахматова Стихотворения и поэмы. М., 1989. С. 170.*

² *Сталин И. В. Вопросы ленинизма. М., 1953. С. 362.*

³ Там же. С. 357–358.

Трагический опыт «больших скачков» русской истории и неизбежного затем, каждый раз совершающегося с математической точностью и неотвратимостью большого обвала, падения, нового отставания от передовых стран на 50–100 лет ничему не учит?

Абсурдна сама идея «мускульным» усилием государства «догнать и перегнать» саморазвивающееся общество. Нелепо стремление уйти от «третьего мира», догнать страны европейской цивилизации, усиливая в своей стране структуры государства «восточного» типа, развивая «восточный способ производства»!

Ведь не по технике, не по экономической мощи, а прежде всего по социально-экономической структуре мы отстали от передовых стран. И вот этот разрыв, это расстояние мы должны, обязаны преодолеть, стать страной, экономика которой подчиняется законам не мобилизации, а постоянно суммирующихся инноваций. Для преодоления этого разрыва нужна политическая воля — воля развивать страну, качественно изменив в ней функции государства.

Я не буду здесь подробно повторять то, что не раз уже говорилось об «особом пути» и непреодоленной евразийской, западно-восточной дихотомии, которая раскалывает наше политическое, государственное сознание. Все эти, казалось бы, абстрактно-салонные для обсуждения темы оборачиваются вполне конкретной реальностью политических решений и приоритетов.

Какова цель российской политики, кроме, разумеется, блага народа, которым даже Сталин обосновывал свои действия? Восстановление военной сверхдержавы? Или отказ от имперских амбиций и раскрепощение общества ради свободного экономического и культурно-социального развития?

Соединить же первое со вторым невозможно и технически (не хватает ресурсов), и принципиально, потому что речь идет о разных линиях развития страны, о разных структурах общества и государства, о разных идеалах и идеологиях. Когда большевики ради «свободного труда свободным собравшимся людям» вздумали всемерно усилить государство, они получили свободный труд в ГУЛАГе.

Имперские идеалы и вправду величественны:

В неколебимой вышине,
Над возмущенною Невою
Стоит с простертою рукою
Кумир на бронзовом коне.

Ужасен он в окрестной мгле!
Какая дума на челе!
Какая сила в нем сокрыта!
А в сем коне какой огонь!
Куда ты скачешь, гордый конь,
И где опустишь ты копыта?¹

6.2

Именно такими чеканными фразами всегда отвечали «государственники» на вопросы об их конечных целях. Священные, не подлежащие критическому и рациональному обсуждению мраморные и бронзовые имперские цели-символы.

Как уже говорилось, эта идеология, превратившаяся в государственную религию, оказалась более чем устойчива к любым социальным потрясениям. Самая поразительная метаморфоза, конечно, большевистская. Радикальнейшая в истории человечества революция ничуть не поколебала «медного всадника» русской истории. Имперски-государственнические идеалы вышли из огня революции только преображенными и усиленными.

В 1920 г. эту сущность социалистической революции точно сформулировал монархист В. В. Шульгин. Обобщая опыт революции и гражданской войны, он писал: «Резюме. Против воли моей, против воли твоей большевики:

- 1) восстанавливают военное могущество России;
- 2) восстанавливают границы российской державы до ее естественных пределов;
- 3) подготавливают пришествие самодержца всероссийского»².

И сегодня эти слова как нельзя более актуальны. Сегодня все более многочисленные государственники (а кто же из ныне действующих политиков не спешит объявить себя таковым?) торжественно объявляют в качестве своих приоритетных целей две первые, заявленные в «резюме» (сейчас это звучит как «укрепление» или «сохранение» военно-промышленной мощи и «воссоздание» в той или иной форме Союза ССР). И, как опять же верно замечает В. В. Шульгин, если

¹ Пушкин А. С. Медный всадник // А. С. Пушкин Стихотворения и поэмы. М., 1972. С. 604, 608.

² Шульгин В. В. Дни. 1920: Записки. М., 1989. С. 517.

все силы государства сфокусированы на решении этих двух задач, сама собой осуществится и третья.

Произойдет ли еще одна метаморфоза? Завершится ли демократическая эволюция тем же, чем в свое время социалистическая революция? Действительно ли русская история запрограммирована на эквивинальность — движение из любой точки, после любых пируэтов завершается все там же — у подножия трона, все тем же — политико-экономической диктатурой «восточного» государства? Обречены ли все попытки либералов, демократов сместить главный вектор истории?

Конечно, я глубоко убежден, что это не так, иначе незачем было бы и заниматься политикой, пытаться растопить вечный полюс оледенелой государственности, в которую вмерзло живое тело страны! Вместе с тем надо трезво видеть и опасность такого развития событий. И главное, понимать, что реальное развитие событий на самом деле зависит сегодня от наших усилий.

6.3

Несомненно, сегодня симптомы нового «ледникового» периода налицо. Многие из тех, кто в 1989–1991 гг. из конформистских побуждений клялся в верности гражданскому обществу, демократическим идеалам, сегодня столь же горячо клянутся в верности государству, стали заядлыми «государственниками». Вчера они произносили «государство» с обязательным прилагательным «правовое», сегодня соревнуются, кто выговорит «государство» с более звонкой медью в голосе.

Само по себе это не страшно, но симптоматично. Государственная религия в виде спиритуалистического «государственничества» вновь активно насаждается в нашей стране. Мы не можем не видеть незаметное, «молекулярное» перерождение власти, собственно, ее возвращение на «нормальные», исторически привычные круги свои.

Вопрос тем более сложен, что здесь ведь содержится и небескорыстная «игра слов», подмена понятий. В самом деле, разве может быть ответственным политик, который против построения сильного, эффективно действующего государства? И разве есть сегодня у кого-нибудь сомнения, что наше государство крайне неэффективно, что его надо укреплять?

И то и другое бесспорно для нас. Мы за повышение эффективности государства. В этом смысле мы государственники. И именно поэтому мы категорические противники тех «государственников», о которых говорилось выше. В этом вопросе надо объясниться четко, исключая возможность неверных интерпретаций.

Весь вопрос в целях и приоритетах государства, в том, что, собственно, понимать под словом «государство».

Если приоритет — модернизация страны, расчистка социально-экономического пространства для развития современного общества, то перечень обязанностей государства достаточно четок и локален.

Государство должно, преодолев градации этатизма¹, обеспечить неприкосновенность частной собственности, произвести разделение собственности и власти и перестать быть доминирующим собственником, субъектом экономических отношений в стране. Государство должно вести активную политику в области борьбы с инфляцией и стимулирования частных (в том числе иностранных) инвестиций, энергично проводить антимонопольную политику.

Государство должно брать на себя заботы об экологии, образовании и здравоохранении, о развитии науки и культуры, о бедных и нетрудоспособных.

Важнейшая задача государства сегодня — борьба с уличной преступностью, запугавшей людей, и с мафией, которая во многом определяет экономические процессы в стране, выкручивает невидимую руку рынка.

Государство должно ограничить и свой «рэклет», свои аппетиты по части налогов. Это вполне достижимо, если не государство становится основным инвестором в экономику.

Наконец, необходима разумная военная политика: конверсия главного оплота госсобственности — ВПК и сокращение армии до размера реальных потребностей страны, а не генералов.

Это один государственный подход. Эффективное и недорогое государство по возможностям страны, нужное, чтобы обеспечить динамичное развитие общества на пороге XXI в.

¹ Этатизм — направление политической мысли, рассматривающее государство как высшее достижение и цель общественного развития и декларирующее необходимость всестороннего государственного регулирования экономической жизни общества.

Такой подход предполагает соответствующую идеологию: секуляризация государства, отказ от «государственничества» как своего рода религии, чисто рациональное, «западное» отношение к государству.

Если приоритет — «восстановление военного могущества», «сохранение любой ценой имиджа сверхдержавы», «восстановление естественных границ», «расширение территорий до пределов СССР», это принципиально другой подход.

Очевидно, что его нельзя обосновать рационально. Едва ли, скажем, можно всерьез объяснить, что мы, страна, народ, задыхаемся без «жизненного пространства» или что у нас как раз дефицит вооружений и т. д.

Следовательно, здесь априори предполагается иррациональное, спиритуалистическое отношение к сакральному государству, восстановление в правах «государственничества» как особой государственной религии. Все это невозможно без официальной ксенофобии, без активного формирования «образа врага» — внешнего и внутреннего.

Далее, эта политическая линия, очевидно, предполагает (а идеология вполне оправдывает) резкое свертывание политических, экономических, гражданских прав общества и расширение власти и доходов государства, новую мобилизацию ресурсов общества ради решения имперских проблем. Убежден, что такой курс — прямая дорога к национальной катастрофе, к краху истощенной страны вместе с возвышающимся над ней государством. Что удалось в 1920–1930-е гг., то не пройдет в канун XXI в. Расширение территорий — это обмен пространства на время: за счет регресса во времени, возвращения к архаичным формам управления (едва ли не феодально-самодержавным) расширить физические границы державы. Это верный путь к гибели страны.

То же относится и к собственно экономической сфере. Реализация подобных имперских проектов означает резкое усиление ВПК (за счет чего, каких ресурсов?), всего государственно-управляемого сектора экономики, ядром которого и является ВПК.

Очевидно, что и это с точки зрения экономической эффективности путь в никуда, в пропасть. Неужели этого не видят государственники, не осознают, что, упрямо отстаивая свои позиции, они на практике оборачиваются злейшими врагами государства и страны?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам надо от высоких целей, от государственной мраморной поэзии и стальной романтики, от громких слов и клятв перейти к государственной прозе и реализму, к делам наших новейших государственников. И здесь нас ждут любопытные открытия.

6.4

Как-то очень быстро «всадник бронзовый, летящий» превращается в монументального городничего, а лозунг «Государство превыше всего» трансформируется в мысль «государство — это я».

Да, сегодня пришла пора не государственных идеалов, а интересов, только интересов не государства, а вечно голодных государственников.

Государство как частная собственность бюрократии. Как я пытался показать, эта формула Маркса всегда и везде достаточно точно описывала ситуацию. Но сегодня в нашей стране, в эпоху первоначального накопления, когда с великим трудом удалось повернуть стрелку на несколько градусов от номенклатурной к демократически-рыночной приватизации, сегодня идеалы наших государственников совсем уж прозрачны. Нет, не социализм, не империя, не военная мощь их волнуют, это все слова. А на деле им нужно упрочение такой прозаической вещи, как бюрократический рынок, сохранение лжегосударственной экономики, где их фактически частные капиталы действуют под видом и на правах государственных.

От того, что уже захвачено в ходе номенклатурной приватизации, никто, естественно, отказываться не намерен. Система монопольной госсобственности разрушена, и отнюдь не в интересах бюрократии ее восстанавливать. Не национализировать же назад то, что наконец-то стало «своим», не вываливать же опять в общую кучу то, что успели распахать по карманам.

Но не существует и системы достаточно развитой частной собственности, и отнюдь не в интересах сегодняшней российской бюрократии помогать становлению полноценной системы частной собственности, отделенной от государства.

Вот Сцилла и Харибда¹, между которыми под самыми высоки-

¹ Сцилла и Харибда — в греческой мифологии два чудовища, живших по обеим сторонам узкого пролива и губивших проплывающих мимо них мореходов.

ми стягами и под гром всех оркестров тащат броненосец новейшей российской государственности, рискуя посадить его на мель. Цель бюрократии — сохранить и законсервировать нынешнюю «полуразвороченную» систему отношений собственности в России. Неопределенность этих отношений помогает номенклатуре не нести ответственности за «ничью» собственность и распоряжаться ею, пользоваться доходами с нее как со своей личной, частной собственности. Вот это и есть настоящий паразитический империализм для высшего бюрократического сословия. Ради защиты, укрепления, увековечения этой ситуации им и нужно сильное государство — государство, укладывающееся в вечную российскую формулу: «государство жиреет — народ худеет».

Логика такого политического поведения предельно проста. В 1989–1991 гг. та же бюрократическая олигархия была против усиления государства, ее представители были почти демократами. Почему?

Потому что нужно было тогда ослабить скрепы, чтобы иметь возможность спокойно «приватизировать» свою власть, прибавить к ней собственность. Сегодня, когда этот цикл завершен, нужно удержать захваченное, сегодня опять понадобилось сильное государство, государственный аппарат опять в цене.

Такие интересы определяют и реальные идеалы новейшей государственности. Отныне платят и заказывают музыку бюрократы особого пошиба — предельно циничные и хищные. Дело совсем не в личных особенностях, дело в объективной социальной ситуации.

Коррупция — старый, можно сказать, вечный бич России. Еще Н. В. Гоголь писал: «Бесчестное дело брать взятки сделалось необходимостью и потребностью даже и для таких людей, которые и не рождены быть бесчестными... пришло нам спасать нашу землю, что гибнет уже земля наша не от нашествия двадцати иноплемennых языков, а от нас самих; что уже мимо законного управления образовалось другое правление, гораздо сильнее всякого законного. Установились свои условия, все оценено, и цены даже приведены во всеобщую известность»¹. Гоголь ясно объясняет, почему административно-бюрократический путь борьбы с коррупцией малоэффективен: «И никакой правитель, хотя бы он был му-

дрее всех законодателей и правителей, не в силах поправить зла, как ни ограничивай он в действиях дурных чиновников приставлением в надзиратели других чиновников»¹.

Но Гоголь преувеличивал опасность — земля хоть и гибла, но, слава Богу, не погибла. Несмотря на коррупцию, Россия развивалась. Однако сейчас ситуация качественно изменилась по сравнению с временами Гоголя: коррупция сращена с мафией, которой, конечно, тогда не было! Союз мафии и коррупции при самом становлении капитализма может дать такой ужасный гибрид, аналогов которому в русской истории, пожалуй, не было. Это было бы действительно нечто вполне апокалиптическое: всемогущее мафиозное государство, подлинный спрут. Не забудем, что чиновник всегда потенциально более криминогенен, чем бизнесмен. Бизнесмен может обогащаться честно, только бы не мешали. Чиновник может обогащаться только бесчестно. Так что бюрократический аппарат несет куда больший заряд мафиозности, чем бизнес. А каркас бюрократической (в том числе карательной) системы легко может стать каркасом системы мафиозной, весь вопрос только в целях деятельности.

Вполне очевидно, какое государство можно выстроить, руководствуясь в реальности (не на словах, разумеется) государственным идеалом, — коррумпированно-криминальное, полукOLONиальное. Общество становится колонией государства, а само грозное государство при таком режиме становится колонией мафии, отечественной и международной, легко проникающей во все поры аппарата. Россия оказывается колонией, сырьевым придатком передовых демократических стран, построенных по принципу открытого общества, колонией отдельных фирм этих стран.

Это вполне естественно, потому что государство в привычном для нас смысле, т. е. сильное многочисленной и могущественной бюрократией, означает:

- нет равной защищенности и равных прав собственности для всех. Совсем наоборот: собственность зависит от места ее владельца на иерархической лестнице. Значит, для честного, энергичного человека надежда на продвижение на рынке равных возможностей растоптана. Значит, в экономике господствует монополия, а рынок

¹ Гоголь Н. В. Собр. соч. Т. 5. М., 1960. С. 528–531.

¹ Там же. С. 531.

стал рынком взяток, современной формой традиционного бюрократического рынка;

- для поддержки «избранных» отраслей, а на самом деле «своих» руководителей банков и предприятий, для содержания супераппарата (в том числе вечно растущего военно-репрессивного) нет выхода, кроме печатания денег, кроме инфляции;
- сохраняется неэффективная структура «экономики пирамид» — неконкурентоспособных монополистических гигантов;
- в стране всегда будут суперналоги, необходимые для того же государства. Такие налоги плюс «бюрократический рэкет» (взятка) — верная гарантия того, что не будет среднего и малого бизнеса, этой самой динамичной части экономики, главного «инкубатора» среднего класса;
- экономика будет не открыта миру на равных для всех условиях, а фактически подчинена «фирмам друзей».

Думаю, что многие из числа современных бюрократов достаточно циничны, отлично понимают, какое «сильное государство» они вполне сознательно намерены строить. Нет надежды на скорое возрождение военной империи, нет и настоящего желания ее возродить. В действительности имперские идеалы девальвированы в сознании «державников» не меньше, чем в сознании демократов. Разница в том, что если у демократов на смену этим идеалам пришли другие общие политические идеи, то у большинства российских империалистов общих политических идей просто нет. Двуглавый орел используется как ширма, за которой скрыт «золотой телец» — подлинный идеал этих имперских дельцов. Тут уж жиреть будет не государство, а только лжегосударственники, жрецы государства, жиреть от имени, во имя и за счет государства.

Сегодня у государственников нет ни большой идеи, ни четкой стратегии государственной политики (в том числе в области экономики). Отсутствие реальной цели, внутреннее неверие в цели, ими самими провозглашаемые с таким пафосом, жестоко мстят за себя. Если цель одна — сохранить неопределенное статус-кво, заставить страну и дальше качаться между государственной и частной собственностью, то для достижения и такой цели подходят лишь серые «декаденты государственничества».

Сегодняшняя ситуация отчасти напоминает (хотя и в улучшенном варианте) конец 1991 г. Тогда правящая бюрократия (государственники «по должности») также не стремилась к решительным шагам вперед, келейно-номенклатурная лжеприватизация их вполне устраивала. Политическую, государственную волю тогда, как известно, проявили именно радикал-демократы («антигосударственники», на политическом сленге наших оппонентов).

Так и сейчас. «Официальные государственники» вполне довольны стоянием на месте, в то время как сильную программу государственной политики в социально-экономической области могут предложить как раз те, кто нацелен на стратегические задачи, стоящие перед государством, т. е. либералы, демократы.

Социальное государство или свободный капитализм... Тема для академического спора! Ни фон Хайек, ни лорд Кейнс не создавали свои теории применительно к азиатскому, находящемуся под мощным криминальным воздействием государству. Сменим систему, построим хотя бы основы западного общества — вот тогда и станут актуальны эти проблемы.

Крушение бюрократической империи под воздействием разъедающей коррозии имущественных интересов бюрократической олигархии, приватизация власти — закономерный финал любой «восточной» империи. Он означает конец определенного витка, цикла в ее развитии. Надо сделать все, чтобы большевистский цикл стал действительно последним в истории государства российского. Россия сегодня имеет уникальный шанс сменить свою социальную, экономическую, в конечном счете историческую ориентацию, стать республикой «западного» типа.

Как уже отмечалось, в этом веке русское общество описало огромный и трагический круг, «красное колесо»¹: почти нормальная рыночная экономика (с начала века до 1914 г.) — милитаризованная государственно-капиталистическая экономика с рынком и доминирующей частной собственностью (1914–1917) — военный коммунизм (1918–1921) — государственно-монополистическая экономика (империализм) с элементами рынка и частной собственности (1921–1929) — тоталитарная экономика, элиминировавшая рынок и частную собственность (1929–1953).

¹ От названия многотомной исторической хроники А. И. Солженицина «Красное колесо» — Прим. ред.

Так совершилось восхождение на пик коммунизма. Затем началась вторая половина века, спуск с этих страшных вершин. Этот спуск был почти симметричен подъему: государственно-монополистическая экономика (империализм) с элементами полускрытого рынка и теневой частной собственности (1953–1985) — государственно-капиталистическая экономика, сперва в форме «лжегосударственной», с постепенным переходом к открытой частной собственности и легитимизации бюрократического рынка (1985–1991)...

С 1992 г. начался переход к «нормальному» рынку и легитимной частной собственности.

Но в центре этого круга всегда был мощнейший магнит бюрократического государства. Именно его силовое поле определяло траекторию российской истории. Государство страшно исказило черты новейшей истории. Опыт показал: государство самоедское разрушает общество, подминая его под себя, разрушаясь в конечном счете и само.

Удастся ли нам наконец сойти с этого заколдованного пути, постоянно заводящего в тупик?

От решения этого главного вопроса зависит вся дальнейшая судьба России.

6.5

Мы вступаем в XXI в. Западное общество отнюдь не является идеальным. Оно эгоистично поглощено своими тяжелыми проблемами. Здесь и отношения по оси «Север—Юг», и перенаселение, которое впервые со времен Мальтуса¹ становится грозной реальностью, и экологический кризис. Одно из бедствий капитализма — темпы его неостановимого роста: он может быть стабильным, лишь когда бурно развивается, когда возникают и удовлетворяются все новые потребности людей.

Западный мир — не враг наш и не филантроп. Свои проблемы мы должны решать сами, и, если с ними не справимся, мир спокойно отнесется к крушению высокой российской цивилизации.

¹ Томас Роберт Мальтус — английский экономист, основоположник концепции (вошедшей в науку под названием мальтузианства. — Прим. ред.), согласно которой положение трудящихся определяется «вечными» законами природы, обуславливающими отставание роста средств существования от роста народонаселения.

Между тем проблемы эти многообразны.

Нам надо одновременно решать проблемы XIX в. — формирование правового государства; проблемы начала XX в. — искоренение остатков социального и промышленного феодализма, резкая демополизация экономики, борьба с фашизмом, другими крайними формами саморазрушительного национализма; проблемы конца XX в. и наступающего XXI в., о которых сказано выше.

Есть у нас и уникальные проблемы, которых, пожалуй, не было у других стран, как не было нигде такого мощного тоталитаризма. К таким проблемам относятся формирование среднего класса, осознание обществом и государством идеи легитимности частной собственности.

И весь этот набор проблем придется решать одновременно. Последовательно это делать просто не удастся — мир нас ждать не будет, поблажки нам история не даст. Эти проблемы взаимосвязаны и выстраиваются в единую вертикаль: от источника инвестиций (частный или государственный) до общей социально-политической стратегии и идеологии.

История предоставила нам еще один, быть может, последний шанс, и граждане великой страны должны сделать свой выбор. Смириться с очередной бюрократической приватизацией власти или наконец разорвать замкнутый круг и сделать необратимым разделение власти и собственности. Осуществить секуляризацию государства, отделив его от псевдорелигии «государственности» или опять скатиться к новому обожествлению государства.

Такова глобально-историческая альтернатива России, такова и наша сегодняшняя политическая альтернатива.

Если страна войдет в очередной цикл приватизации власти, то закроет себе наглухо путь в «первый мир». Если удастся «расшить» социально-экономическое пространство, завершить либерально-демократическую эволюцию государства, тогда Россия имеет все шансы занять достойное место в цивилизации XXI в.

Для одних государственный подход — это сохранение тех или иных институтов, их власти и богатства, для других — сохранение нашей страны, сохранение самого российского государства. Чтобы сохранить наше государство, мы обязаны его радикально преобразовать, собрать всю свою политическую волю для решения этой задачи.

Необходимо вынуть из живого тела страны стальной осколок старой системы. Эта система называлась по-разному: самодержавие, интернационал-коммунизм, национал-большевизм; сегодня она примеривает название «державность». Но сущность всегда была одна — корыстный, хищнический произвол бюрократии, прикрытый демагогией.

Я уже писал, что считаю себя и своих единомышленников государственниками и патриотами своей страны. Считаю так по простейшей причине — главную нашу задачу вижу в решении стратегических проблем государства, доведении до конца рыночных реформ и построении устойчивого, динамичного, богатящего общества западного типа в нашей стране.

Когда я пишу «западное общество», речь меньше всего идет о безумной идее унификации культур. Но есть один принцип, который мне представляется общечеловеческим и вполне подходящим для России, хотя и был он сформулирован Т. Джефферсоном¹: «Мы считаем самоочевидными истины, что все люди созданы равными и наделены Творцом определенными неотъемлемыми правами, к числу которых относится право на жизнь, свободу и на стремление к счастью...»²

Первая публикация — М.: Евразия, 1994.

¹ Томас Джефферсон — американский государственный и общественный деятель. В 1775 г. избран депутатом Континентального конгресса, принявшего решение об отделении североамериканских колоний от Англии, автор проекта Декларации независимости, автор «Статута о религиозной свободе», в 1801–1809 гг. — президент США.

² Декларация независимости. Конституция Соединенных Штатов Америки. Билль о правах. М., 1991. С. 3.

АНОМАЛИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Введение

В 70–80-х гг. в СССР десятки научных подразделений, сотни ученых-экономистов занимались проблемами прогнозирования на пятнадцати-двадцатилетнюю перспективу. Зато краткосрочные проблемы никого не интересовали. Месячная и годовая конъюнктуры были не в моде. Сейчас ситуация радикально изменилась. Множество научных и аналитических подразделений с большим или меньшим успехом занимаются краткосрочным анализом и прогнозированием, а интерес к долгосрочным процессам во многом утерян.

Тому есть свои причины. Радикальные изменения в экономической системе, взаимосвязях, тенденциях, очевидное отсутствие устойчивости в динамике важнейших социально-экономических параметров — все это делает серьезное обсуждение долгосрочных перспектив постсоциалистической экономики занятием рискованным для профессиональной репутации.

Между тем сегодня, когда в стране в общем сложилась новая экономическая система, само становление рыночных механизмов объективно требует расширить временной горизонт в исследовании — без этого трудно понять реальную область допустимых значений в формировании стратегии национального развития, долгосрочные последствия принимаемых сегодня решений. Прав был В. Баумоль, когда обращал внимание на серьезные риски, связанные с недооценкой долгосрочных тенденций экономического развития в анализе¹. Сегодня для специалистов по постсоциа-

¹ Baumol W. J. Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show// American Economic Review. 1986. Vol. 76. N 5. P. 1073–1085.

листическим экономикам особенно серьезна угроза за деревьями не увидеть леса.

Пора думать о будущем, а не только о решении каждодневных, сиюминутных задач. Однако невозможно предвидеть будущее, не понимая прошлого, сложившихся тенденций, трендов, соотношения действующих факторов. Это закон для любого прогностического исследования.

Профессиональное обсуждение долгосрочных проблем постсоциалистического развития предполагает в качестве необходимой предпосылки понимание механизма предшествующего социалистического роста¹, причин возникновения и внутренних механизмов развития этого феномена, обусловивших его ранний индустриальный динамизм, а затем кризис и крах. Только поняв, куда и почему наша страна ушла с основной дороги экономического развития, можно ответить на вопросы: а реально ли нам вернуться на нее? и если эта задача разрешима, то в какую точку и каким путем?

Распад советской империи, сопровождавшее его резкое падение производства, серьезные социальные травмы, связанные с радикальной ломкой механизмов экономического регулирования, — все это застало специалистов, занимавшихся проблемами экономики социализма, социалистического экономического роста, во многом неподготовленными. В 70-х, 80-х гг. даже наиболее проникательные из них не представляли себе ни остроты предстоящего кризиса, ни тяжести проблем постсоциалистического перехода.

Авторы фундаментальных работ, посвященных теории и сравнительному анализу современного экономического роста, как правило, исключали социалистические страны из рассмотрения, обосновывая это спецификой социалистических институтов и недостаточно надежной статистической базой². Однако к концу 80-х гг. сформировался большой массив исследований, в которых выявленные об-

щие взаимосвязи и зависимости накладывались на реальный путь развития советской экономики. Обобщающая статья одного из самых квалифицированных исследователей социалистического роста — Г. Офера «Советский экономический рост 1928–1985»¹ дает адекватное представление о состоянии исследований в данной области к моменту краха социалистической экономики.

К этому времени уже остались в прошлом ожидания, что СССР вскоре догонит и перегонит США², порожденные динамизмом первых трех десятилетий социалистической индустриализации. Низкие темпы экономического роста стали рассматриваться как неотъемлемая черта зрелой советской экономики. Были выявлены некоторые аномалии, отличавшие социалистический рост от основной траектории рыночных экономик: экстремально высокая доля накопления и соответственно необычно низкая доля потребления в ВВП, высокая военная нагрузка на экономику, низкая и падающая эффективность накопления. В статье Офера подробно обсуждается вопрос о том, сумеет ли СССР преодолеть устойчивую тенденцию к снижению темпов экономического роста. Но и практически нигде нет намека на возможность острого экономического кризиса и резкого падения производства.

После краха социализма в работах, посвященных социалистическому экономическому росту, естественно, стало гораздо больше скепсиса в оценке предшествующих результатов, больше внимания уделяется противоречиям и ограничениям социалистической модели. Работы С. Фишера и У. Эстерли дают адекватное представление о состоянии этой области исследований к настоящему времени³. Именно их результаты положены в основу анализа механизма кризиса социалистического роста в обобщающем труде Мирового банка «От плана к рынку»⁴.

¹ Здесь и далее в книге термин «социалистический экономический рост» не несет элементов оценки. К настоящему времени большинству разумных людей ясно, что этот рост завел Россию, многие другие страны в тупик, из которого приходится с трудом выбираться. В данном случае нас интересует не оценка, а выявление природы социалистической аномалии в мировом экономическом развитии.

² *Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. New Haven-L., 1966; Idem. Economic Growth of Nations. Cambridge, 1971; Chenery H., Syrquin M. Patterns of Development. 1950–1970. L., 1975.*

¹ *Ofer G. Soviet Economic Growth: 1928–1985//Journal of Economic Literature. 4, December 1987. Vol. XXV. P. 1767–1832.*

² *Bergson A. The Real National Income of Soviet Russia Since 1928. Cambridge, 1961.*

³ *Easterly W., Fisher S. The Soviet Economic Decline//The World Bank Economic Review. Vol. 9. September 1995. N 3. P. 341–372; Easterly W., Fisher S. The Soviet Economic Decline//NBER Working Papers. N 4735.*

⁴ *From Plan to Market. World Development Report 1996. Washington D. C.: The World Bank, 1996.*

С. Фишер и У. Эстерли предпринимают попытку включить параметры советского экономического роста за 1960–1989 гг. в регрессию Р. Левина и Д. Ренелта, рассчитанную по 193 странам и связывающую экономический рост с уровнем доходов в базовом году, ростом населения, распространением среднего образования и долей капитальных вложений в валовом внутреннем продукте¹. Расчеты показывают, что при средних для выборки стран параметрах, связывающих эти факторы с увеличением ВВП на душу населения, среднегодовые темпы роста душевого ВВП в Советском Союзе в эти годы должны были составить 4,7%, фактически же они составляли 2,36% в год. Разница между фактическими и расчетными показателями роста (2,34% в год) означает, что социалистический экономический рост с учетом динамики капитальных вложений и накопленного человеческого потенциала в эти годы был малоэффективным по сравнению с ростом в рыночных экономиках. В то же время оценки экономического роста в СССР до 1960 г. демонстрируют его динамичный и достаточно результативный характер. Отсюда авторы делают вывод, что объяснение феномена замедления социалистического экономического развития надо искать в экономических условиях, сложившихся к концу 50-х — началу 60-х годов.

Проведенный С. Фишером и У. Эстерли анализ нескольких возможных гипотез, относящихся к резкому снижению результативности экономического роста СССР с 60-х гг., подводит к выводу, что ключевую роль в этом сыграла характерная для социализма крайне низкая эластичность замещения труда капиталом, отличающая СССР от динамичных азиатских экономик. С учетом этой специфики социализма сокращение прироста рабочей силы вместе с ростом капиталоемкости производства достаточны для объяснения причин резкого замедления экономического развития в 1960–1980 гг. Но если снижение капиталоемкости — неплохое объяснение замедления роста в этот период, то оно недостаточно для объяснения смены роста производства его резким падением в начале 90-х гг.

В первые годы постсоциалистического перехода стал очевидным контраст между падением производства в Восточной Европе и успе-

хами экономических реформ в социалистических странах Азии, особенно в Китае. Это обусловило популярность градуалистских объяснений сути трудностей, с которыми столкнулись европейские реформаторы. Логика рассуждений была примерно следующей — резкие изменения системы экономических институтов и регуляторов, связанные с попытками воплотить в жизнь радикальные реформы (так называемую шоковую терапию), выходят за рамки возможностей социума, экономических агентов адаптироваться к этим изменениям. Экономика и общество реагируют на радикальные изменения не структурными сдвигами, а падением производства, уровня жизни, тяжелым социальным кризисом. С этой точки зрения постепенные реформы в Китае были успешными именно потому, что учитывали социальные ограничения темпов экономических перемен, создавали базу собственной устойчивости¹.

Дальнейшее развитие событий не подтвердило эту гипотезу. Богатый опыт Восточной Европы, стран, сформировавшихся на базе Советского Союза, позволяет сегодня однозначно показать: там, где после краха социализма пытались выбрать стратегии медленного, «мягкого» вхождения в рынок, падение производства было не меньшим, чем у стран, вставших на путь радикальных реформ, а период экономического спада растягивался на более длительный промежуток времени².

Оказалось, что именно страны, избравшие путь радикальных реформ (Польша, Чехия, Эстония), первыми вошли в фазу нового экономического подъема. В большинстве же тех стран, где пытались применять градуалистские рецепты, экономический кризис продолжается. Все это к 1995–1996 гг. явно вывело из моды построения,

¹ Levine R., Renelt D. A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions//American Economic Review. 1982. 4 September. P. 942–963.

¹ Goldman M. Lost Opportunity. Why Economic Reforms in Russia Have Not Worked. N. Y., 1994; Реформы глазами американских и российских ученых. М., 1996. В российской экономической литературе градуалистские позиции последовательно отстаивал Л. Абалкин (см.: Абалкин Л. В тисках кризиса. М., 1994).

² Подробный и, на мой взгляд, адекватный анализ итогов различных стратегий реформ в постсоциалистических странах см., напр.: Balcerowicz L. Socialism, Capitalism, Transformation. Budapest, 1995; Balcerowicz L., Gelb A. Macropolicies in Transition to a Market Economy. A Three-Year Perspective. Warszawa, 1995; Sachs J. Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in Light of the East Asian Experiences//NBER Working Papers Series. 1996. N 5404 (Cambridge); 1996; Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union. (ed. by D. Citrin and A. Lahiri). Washington, 1995.

связывавшие тяжесть проблем постсоциалистического перехода с «шоковой терапией». Сегодня можно спорить о более высокой или более низкой эффективности стратегии радикальных реформ после краха социализма, но, оставаясь в рамках науки и просто здравого смысла, нельзя видеть в самой этой стратегии причину постсоциалистического кризиса.

Впрочем, все это никак не приближает нас к ответу на принципиальный вопрос: были ли крах социализма и постсоциалистический кризис связаны с самой природой социализма и если да, то каковы ключевые механизмы этой связи?

Этот вопрос — без сомнения, один из ключевых в осмыслении экономической динамики XX в. — находится на пересечении трех подразделов экономической науки: экономики развития, теории экономической истории и экономической транзитологии. Без его решения ни одна из этих дисциплин на сегодняшний день не имеет твердой почвы под ногами.

Серьезная проблема, стоящая перед каждым исследователем социалистической и, в частности, советской экономики, — обширная, но не слишком надежная статистическая база анализа. При социализме статистика — это инструмент контроля вышестоящих органов за работой нижестоящих. От показателей, попавших в сводки ЦСУ, зависело, кто из руководителей предприятий или министерств получит орден, а кто сядет в лагерь. Отсюда приписки, недоучет скрытого роста цен и т. д. Идеологические установки, интерпретация происходящего как соревнования капитализма и социализма также накладывали отпечаток на достоверность статистики, стимулировали использование приемов, позволяющих завышать темпы экономического роста, объемы производства. История статистики урожая зерна в 30-х — начале 50-х гг. — полностью фальсифицированной и впоследствии, в середине 50-х, пересмотренной самим ЦСУ СССР — лишь самый яркий, но далеко не единственный тому пример. Полномасштабная работа по реконструкции статистических рядов за период социалистического эксперимента — очень трудоемкая задача, к тому же для нее нет достоверной первичной информации.

К настоящему времени среди исследователей экономической истории социализма сложилось согласие по двум принципиальным вопросам. Во-первых, ряды натуральных показателей выпу-

ска и потребления, за редким исключением, удовлетворительны, на них можно опереться. Во-вторых, стоимостные показатели темпов роста систематически завышены из-за недоучета скрытого роста цен, особенно в машиностроении и производстве потребительских товаров¹.

Оживленная дискуссия разгорелась по вопросу о том, являются ли показатели темпов роста капиталовложений более надежными, чем показатели роста производства². Не вдаваясь в ее детали, хочу отметить, что аргументы скептиков, считающих, что показатели капиталовложений столь же подвержены искажениям, связанным с недооценкой дефляторов³, автору этих строк представляются убедительными.

Исходя из сказанного выше, в дальнейшем исследовании мы будем использовать:

- а) официальные данные ЦСУ (Госкомстата) относительно объемов производства, потребления, импорта и экспорта в натуре, а также структуры ВВП, ВВП за последние годы и внешней торговли;
- б) данные западных исследователей (в первую очередь некоторые данные, рассчитанные ЦРУ, а также результаты исследовательского проекта ОЭСР, выполненного А. Мэддисоном)⁴ в отношении дефляторов ВВП, сопоставления ВВП СССР и других стран мира, темпов роста стоимостных показателей и военных расходов.

Стагнация, кризис и крах социализма в 1970–1990-х гг. заставляют некоторых исследователей еще и еще раз ревизовать в сторону по-

¹ Bergson A. Reliability and Usability of Soviet Statistics: A Summary Approach//American Statistics. June–July 1953. 7 (3). P. 13–16; Bergson A. The Real National Income of Soviet Russia Since 1928. Cambridge. 1961; Ofer G. Soviet Economic Growth: 1928–1985. Journal of Economic Literature. Vol. XXV. 1987. 4 December. P. 1767–1833; Ханин Г. Динамика экономического развития СССР. Новосибирск: Наука, 1991.

² Easterly W., Fisher S. The Soviet Economic Decline. The World Bank Economic Review. 1995. Vol. 9. N 3. P. 341–372.

³ Nove A. A Note on Growth, Investment and Price Indices//Soviet Studies. January (1) 1981. 23. P. 142–145; Wiles P. Soviet Consumption and Investment Prices and the Meaningfulness of Real Investment//Soviet Studies. Apr. 1982. 24. P. 289–295.

⁴ CIA. USSR: Measures of Economic Growth and Development. Washington, 1982; CIA. Handbook of Economic Statistics. Washington (разные годы); Meddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992. Paris, 1997.

нижения предшествующие оценки советского роста в 1930–1950 гг., размеры советского ВВП к началу 60-х гг. Суть этих попыток проста — продемонстрировать, что социализм никогда не был динамичным и результативным, а следовательно, его последующий кризис и крах легкообъяснимы. Вряд ли эта линия рассуждений продуктивна. Очевидно, что отнюдь не завышенные советские оценки национального дохода СССР заставили авторов секретного доклада президенту США Д. Эйзенхауэру в ноябре 1957 г. нарисовать картину Америки, отступающей перед быстро растущей советской военной и экономической мощью. И не советская статистика объясняет, почему президент США Дж.Кеннеди в 1961 г. в разговоре с премьером Англии Г. Макмилланом обсуждал вопрос о том, что делать, когда быстро растущая советская экономика обойдет Запад в гонке за материальным богатством. Картина быстрой индустриальной трансформации, роста промышленной мощи СССР в эти годы была слишком очевидной, чтобы объяснять ее игрой в цифры. С точки зрения экономической теории социалистический рост тем и интересен, что и высокие темпы индустриализации в 30–50-х гг., и последующий кризис не изобретение статистиков, а реальные взаимосвязанные феномены.

Ненадежность статистической базы серьезно осложняет исследование, делая эффективность использования тонких количественных методов анализа весьма проблематичной. Но в большинстве случаев отклонение статистических показателей от реальности носит устойчивый характер, порождено самой спецификой социалистической системы хозяйствования и поэтому не столь значимо в исследовании, ориентированном на выявление специфических черт длинных периодов социалистического роста.

В предлагаемой вниманию читателя работе автор не ставил перед собой задачу предложить исчерпывающее и окончательное объяснение движущих механизмов социализма и постсоциалистического кризиса. В ней лишь предпринята попытка сформулировать и обосновать ряд гипотез о закономерностях динамики социалистической экономической системы, которые могут быть полезны в дальнейших исследованиях.

В предисловии к первому изданию «Капитала» К. Маркс писал: «Общество, если даже оно напало на след естественного закона своего развития — а конечной целью моего сочинения является

открытие экономического закона движения современного общества, — не может ни перескочить через естественные фазы развития, ни отменить последние декретом. Но оно может сократить и смягчить муки родов»¹. Богатый социально-экономический опыт, стоящий между временем написания этих строк и сегодняшним днем, заставляет скорректировать эту мысль. *Закономерности социально-экономического развития — реальность, хотя и не столь жесткая, как законы физики. Они задают область допустимых значений, границы выбора, в рамках которых только и может формироваться национальная экономическая политика.* Но как при знании физических законов можно построить существенно разные модели двигателя, так и в рамках, диктуемых общими закономерностями, национальные властные элиты имеют существенную свободу выбора, они отнюдь не обречены на роль пассивных наблюдателей. *Попытаться определить границы области возможных значений для национальных траекторий развития и выявить последствия выбора альтернативных стратегий на примере социалистической модели роста — вот задача данной книги.*

Серьезное обсуждение этого предмета, разумеется, невозможно без обращения к цифрам и экономическим моделям. Тем не менее я попытался вводить их так, чтобы сделать изложение понятным и для тех, кто не является профессиональным экономистом. Насколько это мне удалось, судить читателю.

Несколько слов о графиках, которых в книге довольно много. Хотелось бы предупредить читателя: значительная часть из них — это не графики в общепринятом смысле, а концептуальные схемы, призванные иллюстрировать логику рассуждений автора и в самом упрощенном виде отобразить реальные экономические зависимости.

И наконец, последнее, как говорят англичане, по порядку, но не по значению. Хочу высказать искреннюю признательность коллегам, которые помогали в подготовке этой книги: обсуждением сложных проблем, сбором информации, расчетами. Особая благодарность В. Мау, А. Улюкаеву, С. Синельникову, В. Мельянцеву, Л. Фридману, а также академику Р. Энтову, взявшему на себя труд сквозного прочтения книги и высказавшему ряд полезных критических замечаний.

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 10.

Глава 1. Современный экономический рост

В этой главе сделана попытка определить некоторые черты современного экономического роста, уточнить это важное научное понятие, его отличия от экономического роста, свойственного предшествующим эпохам и, может быть, будущим. На этом фоне только и могут быть рассмотрены исторические аномалии экономического роста — основная тема книги.

Формирование представлений о современном экономическом росте, его истоках и закономерностях, о его связи с общественным развитием на протяжении последних полутора веков шло под сильнейшим влиянием марксизма, сложившегося в его рамках видения социально-экономических взаимосвязей. Именно эта составная часть Марксова наследия, а отнюдь не архаичная микроэкономика «Капитала» определила его огромное интеллектуальное влияние, притягательность целостной картины мира, соединяющей элементы серьезного научного исследования и светской религии.

Попытки выработать альтернативные марксизму концепции глобальных закономерностей исторического развития, в разной степени интеллектуально состоятельные, неизменно отталкивались от Маркса, формировались в полемике с ним. Прекрасный английский экономист Дж. Хикс обращал внимание на то, как мало было сделано за сто лет после выхода «Капитала» для систематического применения экономико-теоретических идей к анализу закономерностей исторического процесса¹.

Это особенно важно именно сегодня, когда социалистический эксперимент остался в прошлом, пришло время перейти от фетишизации наследия Маркса, с одной стороны, и его демонизации — с другой, к спокойному, деидеологизированному анализу того, что подтвердилось и что не подтвердилось из набора сформулированных им гипотез о закономерностях экономической динамики и ее связи с социально-политическим развитием. Это особенно важно для России, где на протяжении десятилетий не было гума-

нитарного образования и гуманитарной науки вне марксизма, где крах социалистического эксперимента и порожденный им кризис марксистского видения социально-экономического развития создали интеллектуальный вакуум.

Стержень Марксова видения мира есть представление о том, что развитие производительных сил, материального производства является важнейшим двигателем исторического процесса, его детерминантой. Производственные отношения как самые массовые, затрагивающие ежедневную жизнь людей в значительной мере определяют все стороны общественной жизни, задают вектор перемен.

На протяжении последних полутора веков картина радикальной трансформации жизни десятков стран с самыми разными культурными традициями в сходном направлении (от традиционного аграрного, сословного общества с доминирующим сельским, неграмотным населением к индустриальным, городским, грамотным обществам) убедительно подтвердила и наличие общих тенденций исторического процесса, и определяющую роль трансформации производства, производительных сил в этом переходе.

Конечно, национальные пути развития были (каждый по-своему) уникальными. Отставшие страны сталкивались с иными проблемами, чем пионеры индустриализации. Формировались существенно отличные от основной траектории модели роста. Некоторые страны к настоящему времени так и не смогли сформировать предпосылок современного экономического роста. Но все это ни в малой мере не отрицает общих закономерностей социально-экономической трансформации. Причем сегодня речь идет не о спекулятивных построениях и догадках, а о хорошо верифицированных, подтвержденных статистикой, взаимосвязанных структурных сдвигах, идущих в сходных направлениях в странах с разным историческим наследием.

Крах социалистического эксперимента как самого масштабного, систематического отклонения от общей линии развития вместе с тем стал и подтверждением наличия универсальных закономерностей социально-экономической трансформации. Они действуют как тенденция. Но попытки далеко отойти от них рождают внутреннее напряжение, могут стать источником неустойчивости, обратности развития.

¹ Hicks J. A Theory of Economic History. L., 1969.

Многочисленные и убедительные исследования общих закономерностей современного экономического роста, подтверждающие одну из ключевых гипотез К. Маркса, находятся в разительном контрасте с крайней неэффективностью попыток применения Марксовой методологии к анализу доиндустриализационных аграрных стратифицированных обществ. Все усилия марксистов последнего века, направленные на то, чтобы как-то выстроить схемы восходящих к капитализму докапиталистических общественных формаций, включающие и не включающие азиатский способ производства, попытки выявить внутренние закономерности их динамики, связь с развитием производительных сил ничего, кроме путаницы, логических противоречий и натяжек, не породили¹. Разумеется, и в эволюции этих обществ есть свои внутренние закономерности, из которых важнейшие связаны с постепенным, медленным вызреванием предпосылок современного экономического роста, а также действием факторов, ему препятствующих. Но все-таки эти общества не описываются в традиционных Марксовых терминах. Здесь государства, ушедшие вперед по уровню развития своих производственных сил, отнюдь не показывают отставшим картину их собственного будущего.

Опускаясь еще ниже по шкале времени, мы вновь сталкиваемся с масштабными изменениями, хорошо вписывающимися в Марксову схему экономического материализма: это неолитическая революция, переход к оседлому земледелию и одомашниванию скота, формирование государства, стратифицированного общества и цивилизации. Теперь, когда мы гораздо лучше, чем во времена Энгельса, знаем основные механизмы этого перехода, хорошо видно, как и здесь масштабные изменения в производительных силах (переход от собирательства и охоты к земледелию и скотоводству) обуславливают изменения в способе обитания (от бродячего к оседлому), организации общества (от эгалитарного к стратифици-

¹ См.: *Никифоров В.* Восток и всемирная история. М., 1975. Эта, пожалуй, самая систематическая попытка совместить мысли К. Маркса и Ф. Энгельса с современным уровнем исторических знаний об эволюции аграрных обществ — наглядное тому свидетельство. Тупиковый характер попыток интерпретировать социально-экономическую историю аграрных обществ с точки зрения ортодоксального марксизма убедительно продемонстрировал Л. Васильев (см.: *Васильев Л.* История Востока. Т. 1. М., 1993; *Он же.* Проблемы генезиса китайского государства. М., 1983. В последней работе, по понятным цензурным соображениям того времени, немало очевидных недомолвок и умолчаний).

рованному), а также развитию культуры (в частности, изобретение письменности). Разумеется, при огромной исторической дистанции и ограниченности информации намного труднее подтвердить наличие достаточно сильных, хотя и растянутых во времени, взаимосвязей между этими процессами. Но сочетание современных данных археологии и антропологии их в целом подтверждает¹. Например, на сегодняшний день можно считать доказанной связь формирования государства и стратифицированного общества с ростом плотности оседлого сельского населения².

То, что объединяет неолитическую революцию и современный экономический рост, хорошо известно исследователям социально-экономической истории³. Это два наиболее масштабных переходных процесса, переводящих общество в принципиально иное, равновесное состояние. Именно на этапе таких революционных изменений, радикальных перемен в организации производительных сил и возникают общие мощные тенденции, трансформирующие социальные структуры, способные преодолеть инерцию устоявшихся традиций, культурные и исторические различия.

Таким образом, экономический материализм не универсальная концепция, пригодная для анализа любых обществ. Это полезный инструмент в исследовании прежде всего переходных процессов, обществ, адаптирующихся к революционным инновациям в структуре и организации производительных сил. Пока современные общества находятся именно в таком положении, экономический материализм остается мощным аналитическим и прогностическим средством, причем это никак не зависит от краха светской религии и социалистического эксперимента, связанных с именем его основателя.

¹ *Cohen M.* The Food Crisis in Prehistory: Overpopulation and the Origins of Agriculture. New Haven, 1977; *Harris D., Hillman G.* (eds.) *Foregoing and Farming: The Evolution of Plant Exploitation.* L., 1989; *Harris M.* The Rise of Anthropological Theory. N. Y., 1968; *Reed Ch.* (ed.) *Origins of Agriculture.* The Hague, 1977; *Fagen B.* People of the Earth: An Introduction to World Prehistory. Glenview, 1989; *North D.* Structure and Change in Economic History. N. Y.; L., 1980. *Gebauer A., Price T.* (eds) *Transitions to Agriculture in Prehistory.* Medison, 1992.

² *Spooner B.* (ed.) *Population Growth: Anthropological Implications.* Cambridge, 1972; *Johnson A., Earl T.* The Evolution of Human Societies. Stanford, 1987; *Kirch P.* The Evolution of the Polynesian Chiefdoms. N. Y., 1984.

³ *Cippolla C.* The Economic History of World Population. Harmondsworth, 1965; *Sanderson S.* Social Transformation. Oxford, 1995.

На протяжении двух последних веков произошли глубокие перемены в жизни людей, организации производства, расселении, демографии, политических институтах, культуре. С проблемами, порожденными этим переходом, сталкивались страны с самыми разными традициями, религиями, ценностными системами. Но при всех различиях подавляющее большинство из них еще два века назад были сословными аграрными государствами, объединенными множеством сходных характеристик. Потому естественной является гипотеза, в соответствии с которой в процессе перехода к современному экономическому росту эти страны сталкиваются со сходными проблемами, в разное время проходят похожие стадии развития от аграрного общества к индустриальному.

Работы по проверке этой гипотезы, поиску общих, универсальных тенденций современного экономического развития шли по трем основным линиям.

Первая была связана с попыткой углубленного экономико-исторического изучения опыта стран, имеющих наиболее богатую историю индустриального развития, пионеров индустриализации. Для них характерны удовлетворительная статистическая база, длинные, иногда уходящие в XVIII в. ряды относительно надежных показателей социально-экономической динамики. В ряду подобных работ и на сегодняшний день самыми серьезными, подлинно классическими остаются исследования С. Кузнеца¹.

Вторая линия была связана с попытками применить сходную методологию к анализу экономического роста в странах, вступивших в процесс модернизации позднее, как правило, сегодня относящихся к развивающимся. Здесь круг доступных показателей уже, статистическая база менее надежна. Однако расширение круга анализируемых траекторий национального развития позволяет сделать выводы о закономерностях роста более универсальными, выявить существенные отличия более поздних, догоняющих индустриализаций от траекторий индустриализации в странах-пионерах современного экономического роста².

¹ Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. L., 1966.

² Reynolds L. Economic Growth in the Third World. 1850–1980. New Haven, 1985.

Третья исследовательская линия была связана с попытками рассмотреть закономерности развития не в динамике, а в статике, путем сравнения структурных характеристик современных экономик разного уровня индустриального развития. Созданная Мировым банком база данных облегчала решение этой задачи. Из исследований, выполненных в рамках этой линии, наиболее известными являются работы Х. Ченери и М. Сиркина¹.

В принципиальных вопросах все эти линии подвели к сходным результатам, подкрепляя выводы друг друга. Коротко изложим их суть.

Современный экономический рост (по С. Кузнецу) — такой, при котором долгосрочные темпы увеличения размеров производства устойчиво превышают темпы роста населения. Это новый феномен мировой экономической истории. На протяжении подавляющей ее части рост производства шел примерно теми же темпами, что и рост населения, при стабильно низких среднедушевых доходах. Есть основания полагать, что феномен, обнаруженный С. Кузнецом, ограничен по времени: в силу ресурсных ограничений темпы роста душевого ВВП не могут бесконечно долго превышать темпы роста населения². Соответственно современный экономический рост является переходным процессом от одного устойчивого состояния (доиндустриальные аграрные общества) к другому (постиндустриальные общества с высоким уровнем доходов на душу населения).

Хотя в экономической истории активно обсуждается вопрос об иных, неевропейских очагах современного роста³, лишь та его

¹ Chenery H., Syrquin M. Patterns of Development 1950–1970. L., 1975; *Ibidem*. Patterns of Development. 1950–1983. Washington, 1988; Chenery H., Robinson S., Syrquin M. Industrialization and Growth. A Comparative Study. N. Y., 1986.

² В кругу работ, посвященных анализу пределов современного экономического роста, можно отметить, в частности: Meadows S. D., Meadows D. L., Randers J., Behrens W. H. The Limits to Growth. N. Y., 1974; Meadows S. D., Meadows D. L., Randers J. Beyond the Limits. Postmills, 1992.

³ Jones E. Growth Recurring: Economic Change in World History. Oxford, 1988; Jones E. The Real Question About China: Why Was the Sung Economic Achievement Not Repeated? — Australian Economic History Review. 1990. N 2. P. 5–22; Yamamura K. The Agricultural and Commercial Revolution in Japan. 1550–1650 // Research in Economic History. Vol. 5. Greenwich, 1980; Haeger J. (ed.). Crisis and Prosperity in Sung China. Tucson (Arizona), 1975; Lin J., Coals P. (eds.) Change in Sung China: Innovation or Revolution. Lexington, 1969.

волна, которая была связана с экономическим подъемом Европы в XVIII в., последующим распространением соответствующих институтов и инноваций в мире, носила долгосрочный и устойчивый характер. Анализ предпосылок современного экономического роста в Европе выходит за рамки предмета данной работы, но их связь с формированием капиталистических институтов, развитием рыночной экономики, упрочением гарантий частной собственности на сегодняшний день не вызывает сомнений¹.

Этот рост начался в Англии, постепенно вовлекая в свою орбиту Нидерланды, Францию, США, затем Германию, Австро-Венгрию, Италию, а начиная с 80-х гг. XIX в. — Японию и Россию. Повсеместно характерными чертами этого роста были индустриализация, сопровождаемая снижением доли сельского хозяйства в объеме национального производства и занятости, урбанизация, распространение грамотности, рост уровня образования, продолжительности жизни, демографический переход (снижение смертности, вызываемое им повышение темпов роста населения, затем снижение рождаемости, вызывающее снижение темпов роста населения). Сокращалась доля продовольственных товаров в совокупном потреблении, постепенно росла доля сбережений и государственных расходов в валовом внутреннем продукте. Рост доходов населения шел на фоне постепенной интернационализации экономического развития, повышения доли экспорта в валовом внутреннем продукте. Динамика дифференциации доходов на разных стадиях индустриализации носила разнонаправленный характер. За ростом показателей неравенства на первых этапах индустриализации обычно следовало их постепенное снижение.

Таблица 1.1 хорошо иллюстрирует эти взаимосвязи (приводятся обобщенные данные за 1950–1970 гг.).

Как видно из табл. 1.1, современный экономический рост, обеспечивающий повышение ВВП на душу населения от доиндустриального уровня (ниже 100 долл./чел. в ценах 1964 г., 450 долл./чел. в ценах 1994 г.) до уровня высокоразвитых государств (ВВП на душу

¹ North D., Thorns R. The Rise of the Western World. Cambridge, 1973; Jones E. The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia. Cambridge, 1987; Anderson E. Political Institutions and Social Change in Continental Europe in the Nineteenth Century. Berkeley, 1967.

населения выше 1000 долл./чел. в год в ценах 1964 г., 4500 долл./чел. в ценах 1994 г.), сопровождается ростом доли сбережений в ВВП (с 10,3 до 23,3%)¹, увеличением государственной нагрузки на экономику (доля государственных доходов возрастает с 12,5 до 30,7% ВВП), повышением уровня образования (доля охваченных средним образованием возрастает с 24,4 до 86,3%). Параллельно снижаются доли первичного сектора (сельское и лесное хозяйство) в структуре производства (с 52,2 до 12,7%) и занятости в нем (с 71,2 до 15,9%), растет доля городского населения (с 12,8 до 65,8%). Экономика становится более открытой (рост доли экспорта в ВВП с 17,2 до 24,9%), а в структуре экспорта происходит радикальное изменение (доля экспорта обрабатывающих отраслей в ВВП возрастает с 1,1 до 13,1%). Радикально меняется демографический режим, снижаются показатели рождаемости (с 45,9 до 19,1%) и смертности (с 20,9 до 9,7%); как известно, темпы прироста населения тоже снижаются. На ранних стадиях индустриализации показатели неравенства возрастают, достигая максимума в группах стран с доходом на душу населения в диапазоне 200–300 долл./чел. (в ценах 1964 г.), затем начинают снижаться.

Подобные же закономерности можно подтвердить и данными о соответствующих параметрах по странам во времени. Разумеется,

¹ За время, прошедшее после выхода работы Х.Ченери и М.Сиркина, четко обозначилась еще одна, не выявленная в ней тенденция — снижение нормы сбережений для экономики с наиболее высокими показателями душевого ВВП. Достигая максимума в интервале от 1000 до 3000 тыс. долл. в год (в ценах 1964 г.), она затем начинает снижаться. Наиболее ярко эта тенденция проявилась в США, Западной Европе. Хотя пока нет достаточных оснований для далеко идущих выводов, можно предположить, что этот процесс не случаен и будет носить достаточно устойчивый характер. В кругу факторов, наиболее выраженно влияющих на норму сбережений, исследователи отмечают отношение общей численности населения и численности населения в трудоспособном возрасте, темпы роста душевых доходов и степень распространения финансируемых государством систем социального страхования (Feldstein M. Fiscal Policies, Capital Formation and Capitalism // NBER. 1994. N 4885; Edwards S. Why Are Saving Rates So Different Across Countries: An International Comparative Analysis // NBER. 1995. N 5097). Но в наиболее развитых странах, вступивших в постиндустриальную эпоху, вследствие старения населения коэффициент зависимости повышается, темпы роста доходов на душу населения снижаются, а расходы на социальное страхование оказываются устойчиво высокими. Снижение нормы национальных сбережений может свидетельствовать о том, что лидирующие национальные экономики, пройдя фазу индустриального скачка, входят в фазу постиндустриального равновесия.

Таблица 1.1. Некоторые показатели социально-экономического развития стран с разным уровнем ВВП на душу населения (1950–1970 гг.)

Процесс	Годовой ВВП в расчете на душу населения, долл. США (цены 1964 г. ¹)									
	Низко-доходные страны			Средне-доходные страны			Высоко-доходные страны			
	<100	100	200	300	400	500	800	1000	>1000	
	1. НАКОПЛЕНИЕ, % к ВВП									
а) сбережения	10,3	13,5	17,1	19,0	20,2	21,0	22,6	23,3	23,3	
б) инвестиции	13,6	15,8	18,8	20,3	21,3	22,0	23,4	24,0	23,4	
в) приток капитала	3,2	2,3	1,6	1,2	1,0	0,9	0,6	0,6	0,1	
	2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ, % к ВВП									
а) гос. доходы в целом	12,5	15,3	18,1	20,2	21,9	23,4	26,8	28,7	30,7	
б) налоговые доходы	10,6	12,9	15,3	17,3	18,9	20,3	23,6	25,4	28,2	
	3. ОБРАЗОВАНИЕ									
а) расходы на образование, % к ВВП	2,6	3,3	3,3	3,4	3,5	3,7	4,1	4,3	3,9	
б) доля охваченных средним образованием (% соответствующей возрастной группы)	24,4	37,5	54,9	63,7	69,4	73,5	81,0	84,2	86,3	
	4. СТРУКТУРА ВНУТРЕННЕГО СПРОСА, % к ВВП									
а) частное потребление	77,9	72,0	68,6	66,7	65,4	64,5	62,5	61,7	62,4	
б) гос. потребление	11,9	13,7	13,4	13,5	13,6	13,8	14,4	14,8	14,2	
в) потребление продуктов питания	41,4	39,2	31,5	27,5	24,8	22,9	19,1	17,5	16,7	
	5. СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ, % к ВВП									
а) экспорт	17,2	19,5	21,8	23,0	23,8	24,4	25,5	26,0	24,9	
б) экспорт сырья	13,0	13,7	13,6	13,1	12,5	12,0	10,5	9,6	5,8	
в) экспорт продукции обрабатывающих отраслей	1,1	1,9	3,4	4,6	5,6	6,5	8,6	9,7	13,1	

Процесс	Годовой ВВП в расчете на душу населения, долл. США (цены 1964 г. ¹)									
	Низко-доходные страны			Средне-доходные страны			Высоко-доходные страны			
	<100	100	200	300	400	500	800	1000	>1000	
г) экспорт услуг	2,8	3,1	4,2	4,8	5,1	5,3	5,6	5,7	5,9	
д) импорт	20,5	21,8	23,4	24,3	24,9	25,4	26,3	26,7	25,0	
	6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ, % от числа занятых									
а) первичный сектор	71,2	65,8	55,7	48,9	43,8	39,5	30,0	25,2	15,9	
б) промышленный сектор (включая переработку)	7,8	9,1	16,4	20,6	23,5	25,8	30,3	32,5	36,8	
в) сектор услуг	21,0	25,1	27,9	30,4	32,7	34,7	39,6	42,3	47,3	
	7. УРБАНИЗАЦИЯ, % от всего населения									
	12,8	22,0	36,2	43,9	49,0	52,7	60,1	63,4	65,8	
	8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ, %									
а) самые высокие 20%	50,2	54,1	55,7	55,4	54,7	53,8	51,1	49,4	45,8	
б) самые низкие 40%	15,8	14,0	12,9	12,7	12,8	13,0	13,8	14,3	15,3	
	9. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ									
а) коэффициент рождаемости	45,9	44,6	37,7	33,8	31,1	29,1	24,9	22,9	19,1	
б) коэффициент смертности	20,9	18,6	13,5	11,4	10,3	9,7	9,1	9,0	9,7	

Источник: *Chenery H., Syrquin M. Patterns of Development. 1950–1970.* Данные по странам не взвешенные, ВВП на душу населения рассчитан на основе текущих валютных курсов.

¹ Для рассматриваемого периода 1950–1970 гг. до 100 долл./чел. в ценах 1964 г. соответствовало до 450 долл./чел. в ценах 1994 г. Далее соответственно: до 200 долл./чел. — до 900 долл./чел., до 300 долл./чел. — до 1350 долл./чел., до 400 долл./чел. — до 1800 долл./чел., до 500 долл./чел. — до 2250 долл./чел., до 800 долл./чел. — до 3600 долл./чел., до 1000 долл./чел. — до 4500 долл./чел., свыше 1000 долл./чел. — свыше 4500 долл./чел.

конкретные страновые траектории развития различаются. Но для подавляющего большинства из них, задав ограниченное количество параметров, можно получить удовлетворительное представление об остальных.

Кроме того, существует взаимосвязь экономического и социально-политического развития. Яркий ее пример — связь роста уровня жизни с процессом демократизации. На нее еще в 1960 г. обратил внимание М. Липсет¹. Обнаруженные им взаимосвязи использовал С. Хантингтон² в своем анализе демократизационных процессов 70–80-х гг. (табл. 1.2).

Выявленные закономерности слишком устойчивы, чтобы носить случайный характер. В 80-е гг. в числе стран, относимых Мировым банком к категории высокодоходных, 20 из 24 были (по критериям МБ) демократическими; исключение составили три нефтедобывающих государства и Сингапур. В числе 42 бедных стран только две имели существенный опыт демократии — Индия и Шри-Ланка. В группе среднедоходных стран в этот период были 23 демократии, 25 недемократических режимов и 5 стран, которые можно было отнести к переходным формам от недемократии к демократии. Таким образом, зона среднедоходных государств отражает, как правило, тот уровень развития, на котором происходит переход от недемократических режимов к демократическим. Эта особенность обнаруживается и при анализе событий, происходивших после 1989 г., когда поднялась новая волна демократизации, связанная с распадом Советского Союза и всей, как тогда говорили, социалистической системы.

Наиболее очевидные факторы, связывающие экономическое развитие с демократизацией, определяются ростом уровня образования, прежде всего ростом доступа граждан к информации в результате развития средств коммуникации, а также урбанизацией, распространением стандартов жизни среднего класса, формированием экономических ресурсов, создающих базу для межгруппового компромисса.

Исследователи обратили внимание на то, что в обществах, вышедших на уровень доходов, стимулирующий переход к демокра-

¹ Lipset M. Political Man: Social Basis of Politics. N. Y., 1960.

² Huntington S. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century. L., 1991.

Таблица 1.2. Демократизация и экономическое развитие

ВВП на душу населения, в долл. 1976 г. ¹	Число стран			Всего
	Демократические (1974 г.)	Демократи-зирующиеся ² (1974–1989 гг.)	Недемократические	
До 250	1	2	31	34
250–1000	3	11	27	41
1000–3000	5	16	5	26
Свыше 3000	18	2	3	23
Всего	27	31	66	124

Источник: Huntington S. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century. L., 1991. P. 62.

¹ В ценах 1994 г., соответственно: до 600 долл./чел., от 600 до 2300 долл./чел., от 2300 до 7150 долл./чел., свыше 7150 долл./чел.

² Перешедшие к демократии между 1974 и 1989 гг.

тии, дестабилизировать авторитарный режим и проложить дорогу демократизационным процессам могут как быстрый экономический рост, так и экономический кризис.

Разумеется, всегда можно привести примеры отклонений от обнаруженных закономерностей, но эти исключения тем и интересны, что подчеркивают существование очевидных общемировых тенденций, в подавляющем большинстве случаев пробивающихся через национальную специфику.

Таким образом, если речь идет, например, о стране с долей экспорта обрабатывающих отраслей в ВВП, превышающей 15 %, с численностью занятых в сельском хозяйстве менее 15 %, можно с высокой степенью вероятности предположить, что мы имеем дело с развитой страной, с ВВП на душу населения более 1000 долл. США в ценах 1964 г. (4500 долл. в год в ценах 1994 г.), урбанизированной, с относительно грамотным и здоровым населением, низкой рождаемостью и смертностью, медленным приростом населения, перераспределяющей через государственный бюджет (с учетом внебюджетных фондов) не менее 25 % своего валового внутреннего продукта. Помимо того можно предположить, что в политическом плане это, скорее всего, страна устойчивой демократии.

Напротив, если доля населения в сельском хозяйстве свыше 70 %, а доля экспорта обрабатывающих отраслей в ВВП менее 1 %, можно однозначно утверждать, что это слаборазвитая страна с уровнем ВВП на душу населения менее 100 долл. США в ценах 1964 г. (450 долл. в год в ценах 1994 г.), с низкой грамотностью, с высокой детской смертностью, низкой продолжительностью жизни, высокой рождаемостью, весьма ограниченными сбережениями. А наиболее вероятной формой политической организации является либо традиционная монархия, либо нестабильный авторитарный режим. При всех существенных, заслуживающих специального изучения различиях в траектории движения между этими точками страны, находящиеся на низшей точке индустриализации и пытающиеся пройти по соответствующему пути к повышению уровня жизни, будут сталкиваться с общими проблемами.

Серьезная опасность, подстерегающая исследователя современного экономического роста, — увлечься картиной сходных изменений, через которые проходят столь различные по культурным традициям общества, попытаться выстроить жесткую траекторию, которой все они обязаны следовать. Именно тогда легко проглядеть, может быть, самое важное в теории современного роста — суть и последствия устойчивых отклонений национальных траекторий развития моделей роста от общемировых тенденций.

Так, некритическое принятие на веру тезиса К. Маркса об образе будущего, который ушедшие вперед в промышленном развитии страны демонстрируют отставшим, стало серьезной слабостью работ известного экономического историка У. Ростоу, посвященных стадиям экономического роста. Встав на эту позицию, очень легко было, например, в 1960 г. обнаружить сходство траекторий индустриального развития США и России (с 35–50-летним лагом), но не увидеть главного: как далеко разойдутся эти траектории на протяжении следующих десятилетий и почему это произойдет¹.

Между тем, при всем своеобразии национальных траекторий развития существуют и общие закономерности, основной поток индустриализационного процесса — именно поэтому отклонения национальных параметров от основной траектории должны быть

¹ Rostow W. The Stages of Economic Growth. Cambridge: Cambridge University Press, 1960. P. 100–103.

предметом самого пристального внимания при обсуждении устойчивых различий тех или иных моделей национального экономического роста.

Показатели, характеризующие современный экономический рост, следует подразделить на те, которые характеризуют уровень развития, с одной стороны, и факторы роста — с другой¹. К первым относятся те, которые монотонно изменяются с ростом уровня доходов (доля населения, занятого вне сельского хозяйства, доля городского населения, продолжительность жизни, детская смертность и т. д.). Набор этих характеристик позволяет скорректировать представление об уровне развития, основанное на данных о производстве на душу населения (например, для богатых природными ресурсами государств ВВП на душу населения может серьезно завышать реальный уровень развития)².

С показателями факторов роста сложнее. Их выявлению и построению на их основе однофакторных и многофакторных моделей посвящена огромная литература. Важнейшими вехами этих исследований стали пионерные работы российского экономиста Г. Фельдмана, продолженные и развитые американцем Е. Домаром

¹ Различие показателей, характеризующих уровень и факторы роста, можно проиллюстрировать на примере сравнительной экономической эволюции России и Японии. Они начали современный экономический рост практически одновременно (в 80-х гг. XIX в.). При всех перипетиях, связанных с войнами, кризисами и революциями, в трех ключевых точках: 1913, 1938 и 1960 гг. — они были близки по показателям, характеризующим уровень развития (ВВП/чел., доля сельского хозяйства в численности занятых). В 1913 г. они были близки и по показателям некоторых факторов роста (доля сбережений в ВВП, доля экспорта в ВВП). Хотя по ряду индикаторов развития человеческого фактора существенно различались: средняя продолжительность жизни в России составляла примерно 34 года, в Японии — 49–50 лет; число лет обучения взрослого населения в России — 1–1,5 года, в Японии — 3,5–5,5 годах. К 1938 г. обнаруживается заметное расхождение их экономических траекторий, становящееся очевидным к 1960 г. (упомянем только экстремально высокую энергоемкость ВВП, высокую налоговую нагрузку на экономику, низкое отношение экспорта к ВВП, низкий экспорт обрабатывающих отраслей на душу населения в СССР). Сходство показателей уровня развития в начале 60-х гг. рождало у многих исследователей представления о сходстве прогнозных траекторий развития этих стран. Внимательный анализ факторов роста мог бы позволить уже тогда понять и предвидеть неизбежность радикального расхождения путей их предстоящей эволюции.

² Недостаточность показателя ВВП на душу населения для оценки уровня экономического развития была хорошо показана группой исследователей в работе «Типология не социалистических стран». М., 1976.

и англичанином Р. Харродом (модель Харрода–Домара)¹. С конца 50-х гг. теоретической основой исследований, посвященных различиям в темпах национального экономического роста, остается сформированная на базе работ его предшественников неоклассическая модель Р. Солоу².

Модель может быть использована для описания экономического роста как перехода из одного устойчивого состояния (условно доиндустриального) в другое (развитое, постиндустриальное) и демонстрирует роль доли сбережений в ВВП как фактора, определяющего темпы такого перехода и размеры среднедушевых доходов, обеспечиваемые на достигнутом в результате этого перехода уровне «верхнего» равновесия³.

Проблемы, связанные с применением этой модели для исследования фактических колебаний в динамике национального экономического роста и межстранового сравнительного анализа, выявились практически с момента ее ввода в научный оборот. Проведенные на ее основе исследования факторов роста производительности

¹ См.: *Фельдман Г.* К теории темпов народного дохода (под углом зрения народного хозяйства СССР). Плановое хозяйство. 1928. № 11, 12; *Он же.* Аналитический метод построения перспективных планов // Плановое хозяйство. 1929. № 12; *Domar E.* Essays in the Theory of Economic Growth. N. Y., 1957.

² *Solow R.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. P. 65–94.

³ В модели используется линейно однородная производственная функция $Y = F(K, L)$, где Y — валовой внутренний продукт, K — капитал, L — труд. Допускается взаимное замещение труда и капитала. На этой базе Р. Солоу выводит уравнение, задающее равновесную траекторию роста при полной занятости: $\Delta k = Sq - (n+d)k$, где Δk — прирост капиталовооруженности труда, Sq — сбережения в расчете на душу населения, n — темпы роста рабочей силы (по предположению равные росту населения), d — норма амортизации капитала. Таким образом, рост капиталовооруженности труда равен сбережениям на душу населения за минусом прироста капитала, необходимого для компенсации амортизации действующего капитала (dk) и обеспечения капиталом прироста рабочей силы (nk). Определим $(n+d)k$ как расширение капитала. В стационарном состоянии экономики капиталовооруженность труда достигает устойчивого равновесия и остается неизменной. Соответственно производительность труда также достигает равновесного, устойчивого состояния. Это состояние достигается, когда сбережения на душу населения равны расширению капитала, т. е. все сбережения компенсируют амортизацию и обеспечение капиталом растущей рабочей силы. На этом уровне темпы экономического роста равны росту населения, а темпы роста выпуска на душу населения равны нулю. Экономическая система вышла на равновесный уровень — стадия современного экономического роста (в определении С. Кузнеця) завершена.

труда в США выявили ограниченную роль в этом процессе роста капиталовооруженности¹.

Последующие исследования шли по пути расширения круга переменных, включаемых в модель в качестве факторов экономического роста и ограничения необъяснимого остатка (по предположению некоторых авторов, этот остаток характеризуют как «технический прогресс»). Первое расширение модели было связано с выделением факторов, характеризующих вложения в человеческий капитал (образование, подготовка рабочей силы)². К настоящему времени оно стало общеупотребительным. Для количественной оценки данного фактора используют чаще всего показатели доли рабочей силы со средним образованием в общей численности занятых³.

Широкий круг разработок был направлен на выявление связи экономического роста с мерой открытости экономики (доля внешнеторгового оборота в ВВП, величина таможенных барьеров, распространение нетарифных ограничений внешнеторговой деятельности). В целом они позволили с высокой степенью достоверности продемонстрировать существование позитивной связи между открытостью экономики и темпами экономического роста⁴. Она обуславливается масштабами передачи технологии, жесткими тре-

¹ Исследования, проведенные на материале развивающихся стран, показали, что здесь вклад капиталовооруженности в объяснение различий в уровнях производительности труда существенно выше, чем в развитых странах. Здесь он достигает 2/3 (*Mankiw G., Romer D., Weil D.* A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 107(2). P. 407–437; *Chari V., Kehoe P., McGrattan E.* The Poverty of Nations: A Quantitative Exploration. WBER. Cambridge, 1996).

² Первым на значимость этого фактора в выявлении факторов экономического роста обратил внимание Т. Шульц (*Schultz T.* Investment in Human Capital // American Economic Review 1961. March). Затем эти идеи были подробно разработаны Э. Дэнисоном. См.: *Дэнисон Э.* Исследования различий в темпах экономического роста. М., 1971.

³ *Levine R., Renelt D.* Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions // American Economic Review. 1992. N 82. 4 September. P. 942–963.

⁴ *Bardhan P., Lewis S.* Models of Growth with Imported Inputs // Economica. 1970. Vol. 37; *Krueger A.* Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences. N. Y., 1978; *Villanueva D.* Openness, Human Development and Fiscal Policies. IMF. Staff Papers. 1994. Vol. 41. (N 1). P. 1–29. Эта взаимосвязь была особенно убедительно показана в работах С. Эдвардса. См.: *Edwards S.* Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries // Journal of Economic Literature. September 1993. Vol. XXXI. P. 1358–1393; *Idem.* Trade Policy, Exchange Rates, and Growth/Reform, Recovery and Growth. Latin America and the Middle East. Chicago, 1995. P. 13–52.

бованиями мирового рынка к конкурентоспособности продукции, компетентности менеджмента, а также экономией, связанной с масштабами производства.

Введение в экономико-математические модели роста наряду с динамикой численности населения и долей сбережений в ВВП показателей, характеризующих уровень образования населения и открытости экономики, позволило существенно расширить возможности применения этих моделей в межстрановом сравнительном анализе, ограничить долю невыявленных факторов¹.

Менее определенными оказались результаты поисков, направленных на выявление связи темпов экономического роста с мерой государственного активизма, в первую очередь с долей государственных расходов в ВВП. Они пока не позволяют однозначно отнести этот параметр к факторам, замедляющим или ускоряющим рост². Это не случайно, поскольку определяется самим противоречивым характером влияния роста государственной нагрузки на экономику в рыночных условиях. Увеличение государственных расходов на образование и инвестиции ускоряет экономическое развитие³, а повышение налогового бремени, необходимое, чтобы профинансировать эти расходы, — замедляет⁴. В связи с этим понятно, почему попытки включить в модель роста один простой агрегированный параметр — «доля государственных расходов/доходов в ВВП» — не дают статистически достоверных результатов. Вместе с тем наличие связей между уровнем экономического развития и ростом доли государства в ВВП — хорошо установленный факт⁵ (табл. 1.3).

¹ Knight M., Lopayza H., Villanueva D. Testing the Neoclassical Theory of Economic Growth // IMF. Staff Papers. September 1993. Vol. 40 (N 3). P. 512–541.

² Easterly W., Rebelo S. Fiscal Policy and Economic Growth // Journal of Monetary Economics. 1993. Vol. 32. P. 417–458; Barro R. Economic Growth in Cross Section of Countries // Quarterly Journal of Economics. 1991. Vol. 106. P. 40–43; Lin S. Government Spendings and Economic Growth // Applied Economics. 1994. Vol. 26. P. 83–94, et al.

³ Knight M., Lopayza H., Villanueva D. Testing the Neoclassical Theory of Economic Growth // IMF Staff Papers. September 1993. Vol. 40 (N 3). P. 512–541; Aschauer D. Is Public Expenditure Productive? // Journal of Monetary Economics. March 1989. Vol. 23. P. 177–200.

⁴ Marsden K. Links Between Taxes and Economic Growth: Some Empirical Evidence. World Bank Working Papers 605. Washington, 1983; Cashin P. Government Spending, Taxes and Economic Growth. IMF Staff Papers. July 1995. Vol. 32 (N 2). P. 237–269.

⁵ Эта зависимость, известная как закон Вагнера, была подтверждена многочисленными исследованиями: Ram R. Wagner's Hypothesis in Time-Series and Cross-Section

Таблица 1.3. Доля государственных расходов в ВВП, % (А) и подушевой ВВП, долл. по паритету покупательной способности валют (в ценах 1990 г.) (В)¹

	1880	1913	1929	1938	1950	1960	1973	1980	1990	1993
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ										
A	10	12,7	24	29,5	35	32,5	41,5	43	44	44,8
B	3490	4700	4910	5500	6350	8050	11300	12100	14950	14660
ФРАНЦИЯ										
A	12	12,5	15	23,2	27,6	34,5	38,8	46,1	51,4	54,2
B	1860	2900	3920	3750	4420	6300	11000	12800	15200	15130
ГЕРМАНИЯ										
A	19	18	31	43	30,4	33,4	42	47,9	48	50,8
B	1670	3050	3450	4350	3700	7150	11270	13150	16300	16420
ИТАЛИЯ										
A	9,5	12,2	13,5	25,5	22	27,2	34	41,9	49,3	54,8
B	1380	2300	2780	2950	3120	5350	9500	11800	14550	14670
США										
A	6,5	9	10,1	19,8	21,4	27,9	31,1	31,8	36,02	38,7
B	3450	5500	7350	6530	10250	11800	16600	17950	21350	21530
ЯПОНИЯ										
A	10	14,2	18,8	30,3	19,8	20,9	22,9	32	32,2	34,9
B	700	1150	1750	2150	1680	3450	9900	11770	16950	17710

¹ По расчетам д-ра экон. наук В. А. Мельянцева.

Очевидные факторы определяют для рыночной экономики каждого данного уровня развития верхние и нижние пределы доли государственных расходов в ВВП. Верхние заданы максимально возможным уровнем налоговых изъятий в ВВП, совместимым с экономическим ростом в условиях рынка, действием рыночных

Perspectives: Evidence from Real Data for 115 Countries // The Review of Economics and Statistics. May 1987. Vol. 69 (N 2); Diamond J. Wagner's Law and the Developing Countries // The Developing Economics. March 1977. Vol. 15.

стимулов. Нижние — минимальными требованиями к государству соответствующего уровня развития, обеспечение которых является условием сохранения социально-политической стабильности. Общество, пытающееся перешагнуть верхнюю границу налоговых изъятий, столкнется с параличом стимулов, связанных с частным предпринимательством и инвестициями, при выходе же за нижнюю ему грозит долгосрочная социальная нестабильность, также парализующая рыночный рост. В этих границах уровень государственной нагрузки на экономику — важнейший предмет внутренней экономико-политической борьбы в современном обществе.

Подведем итог сказанному выше. *К настоящему времени исследования экономического роста позволили показать его связь с национальной нормой сбережений и инвестиций, образовательным потенциалом и мерой открытости экономики. Увеличение доли государственных расходов в ВВП оказывает противоречивое, разнонаправленное воздействие на экономическое развитие. Однако выход этого показателя за пределы области допустимых значений (для данного уровня развития экономики) блокирует экономический рост.*

Разумеется, все страны, идущие по пути современного экономического роста, имеют уникальную структуру, специфические, только им присущие особенности. Однако лишь в ограниченном числе случаев отклонения национальных траекторий развития от мировой траектории носят радикальный, систематический, долгосрочно устойчивый характер и определяются набором взаимосвязанных институциональных инноваций, не характерных для большинства рыночных экономик. Предметом нашего дальнейшего анализа являются именно такие отклонения, а также факторы, их обуславливающие, внутренние механизмы, долгосрочные последствия.

Прежде чем двинуться дальше, необходимо внести еще одно уточнение. До сих пор мы предполагали, что, задав параметр, характеризующий уровень развития экономики, мы можем сразу определить нормативные (общемировые или групповые) значения соответствующих параметров роста, например зафиксированные в табл. 1.1, и сравнивать с ними национальные показатели. Это малопродуктивно, если не уточнить, что нормативные параметры необходимо корректировать с учетом по меньшей мере трех групп факторов: времени начала современного экономического роста, масштаба национальной экономики и ее ресурсообеспеченности.

Страны-пионеры индустриализации не могли опираться на накопленный технологический опыт индустриального развития¹. Доля сбережений и инвестиций в ВВП, доля государственных доходов и расходов в ВВП здесь росли значительно медленнее, чем в стране догоняющей индустриализации. В последних в решении задач развития, как правило, существенно большую роль играет государство, а с началом современного экономического роста его темпы идут вверх более круто, чем у пионеров, что отражает их возможности использовать накопленный технический потенциал². Возможность международного распространения достижений современной медицины обуславливает повышение продолжительности жизни, снижение детской смертности в государствах догоняющей индустриализации на более ранних этапах индустриального развития, чем в странах-пионерах. Отсюда более высокие темпы роста населения в процессе демографического перехода.

Второе различие связано с разным масштабом внутреннего рынка. Роль внешней торговли (доля экспорта в ВВП) при том же уровне развития для крупных стран существенно ниже, чем у малых³. Поэтому следует говорить о нормальной доле экспорта в ВВП, корректируя этот параметр на размеры экономики.

И наконец, третье различие отделяет страны ресурсобедные от ресурсобогатых. У ресурсобогатых стран показатели отношения

¹ Т. Веблен, кажется, первый обратил внимание на сравнительные преимущества догоняющего развития (*Veblen T. Imperial Germany and the Industrial Revolution. N. Y., 1915*).

² А. Гершенкрон ввел само понятие догоняющей индустриализации, проанализировал отличия соответствующих траекторий от траекторий развития стран-пионеров (*Ger-schenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, 1962*). Для стран, оказавшихся способными встать на путь индустриализации, современного экономического роста, сформировать необходимые для этого институты, действует зависимость: чем больше дистанция от «пионеров», тем выше темпы роста производства. По реконструктивным расчетам В. Мельянцева, в период промышленного рывка они достигали в Великобритании (1785–1845 гг.) 0,5–0,7%; во Франции (1820–1869 гг.) 0,9–1,1%; в Германии (1850–1900 гг.) 1,4–1,5%; в США (1840–1890 гг.) 1,4–1,6%; в Японии (1885–1938 гг.) 2,0–2,2%. См.: *Мельянец В. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М., 1996. С. 103*.

³ Лучше всего это видно на примере доминирующих в мире экономик. В 50-х — начале 60-х гг., когда ВВП США был сопоставим с ВВП остального мира, доля внешней торговли в американском ВВП без учета факторов масштаба могла показаться аномально низкой. По мере сокращения доли экономики США в мировом ВВП показатели доли экспорта в ВВП повышаются с 5% в начале 60-х до 10% в начале 90-х гг.

ресурсного экспорта к ВВП будут выше средних, а доля экспорта обрабатывающих отраслей в общем объеме экспорта при том же уровне развития — ниже.

Когда мы будем дальше обсуждать специфику национальных траекторий развития, то постараемся сопоставлять их с нормативными среднемировыми значениями (см. табл. 1.1), как правило, с учетом корректировки на действие описанных выше факторов.

Если с учетом сказанного выше сопоставлять реальные национальные траектории развития с нормативными мировыми значениями, то выяснится, что большая группа национальных траекторий укладывается в рамки сравнительно узкого коридора. Изменение структуры национальной экономики, важнейших показателей социального и демографического развития в процессе индустриализации происходит в сходных направлениях и масштабе. Это характерно, в частности, для большинства экономически развитых государств (и в настоящее время, и на более ранних этапах их экономического развития). Не вводя жестких количественных ограничений, мы будем далее называть государства, национальные траектории которых близки к нормативным мировым значениям, странами основного потока рыночной индустриализации. *Вместе с тем, при сопоставлении национальных траекторий с нормативными значениями соответствующих параметров развития выявляются по меньшей мере следующие четыре группы государств с устойчиво и радикально отклоняющимися параметрами развития¹:*

- а) развитые страны с рыночной экономикой, но аномально высокой долей государственных доходов и расходов в ВВП, дорогостоящими социальными программами и низкими показателями дифференциации доходов населения («шведская модель»);*
- б) страны с необычно низкой для соответствующего уровня развития государственной нагрузкой на экономику, завышенной долей частных сбережений и инвестиций в ВВП («тигры Юго-Восточной Азии»);*

¹ Развитие стран основного потока индустриализации в XIX в., разумеется, также не было однородным. Предпринимались попытки и здесь выявить устойчиво различающиеся модели роста. *Morris C., Adelman I. Nineteenth — Century Development Experience and Lessons for Today // World Development. 1989. Vol. 17 (N 9). P. 1417–1432.* Но обсуждение этой темы выходит за рамки предмета данной работы.

- в) страны с закрытой экономикой, аномально низкой долей экспорта в ВВП, в том числе экспорта обрабатывающих отраслей (страны импортозамещающей индустриализации);*
- г) страны с нерыночной экономикой, аномально высокой долей государственных доходов и расходов в ВВП, высокой долей государственных сбережений и инвестиций в ВВП, высокими показателями ресурсоемкости (социалистические страны).*

Специфические черты экономического роста, характерные для двух последних групп, и будут предметом нашего последующего анализа.

Объясняется это тем, что основным объектом исследования является социалистическая экономика. Страны импортозамещающей индустриализации, будучи по природе рыночными, а отнюдь не социалистическими, имеют ряд особенностей, использованных, в частности, социалистическим государством в СССР для достижения собственных целей. Ниже (в гл. 3) импортозамещающая индустриализация рассматривается как одна из характерных черт, присущих социалистическому типу экономического роста, и как своего рода историческая предшественница социализма в СССР.

Существование общих тенденций, определяющих взаимосвязанные изменения национальных параметров социально-экономического развития с началом индустриализации, разумеется, не гарантирует, что все страны сумеют сформировать национальные институты, обеспечивающие предпосылки устойчивого роста экономики.

Современный экономический рост — вызов национальным элитам, ставящий их перед выбором: либо смириться с застойной бедностью, слаборазвитостью и зависимостью, либо создать механизмы, обеспечивающие индустриальное развитие. Вместе с тем он не дает никаких гарантий успешного решения последней задачи.

Европейское раннекапиталистическое общество, уже сформировавшее развитую систему рынков, гарантии частной собственности, отнюдь не универсальный образец, а своеобразный экономический феномен в мировой экономической истории. Не очевидно, что столкнувшиеся с вызовом европейской индустриализации традиционные аграрные общества способны перенять, адаптировать к национальным традициям эти институты.

Для малых стран (по определению Ченери и Сиркина, стран с населением менее 20 млн человек) возможности выбора стратегии

развития предельно ограниченны. Узость внутреннего рынка делает их заложниками унаследованных от аграрного общества традиций. Там, где эти традиции благоприятны для формирования динамичного национального предпринимательского сектора, рост доходов сопровождается быстрым увеличением доли сбережений и инвестиций. Там, где экономика носит открытый характер, все это способствует интеграции страны в мировой рынок, позволяет легче решать проблемы перехода к устойчивому современному росту, быстро наверстывать отставание от ушедшей вперед Европы. Экономическое развитие Тайваня, Сингапура, Гонконга лишь самый яркий тому пример. Напротив, стране, где национальный предпринимательский сектор слаб, собственность и власть трудноразделимы, норма сбережений устойчиво низкая, оказывается предельно сложно самостоятельно выбраться из круга застойной бедности, в котором низкие доходы предопределяют низкие сбережения, ограниченные капиталовложения и устойчиво низкую продуктивность экономики.

Крупные страны имеют существенно большую свободу маневра в выборе национальной стратегии роста. Они могут взять курс на максимальное содействие формированию рыночных и частно-правовых институтов, попытаться встать на путь роста, характерными чертами которого являются развитие гарантий частной собственности, финансовая стабильность, конвертируемость валюты, внешнеэкономическая стратегия, направленная на скорейшую интеграцию в мировой рынок, но могут и, напротив, столкнувшись с серьезными трудностями рыночного развития, попытаться использовать иные варианты роста, основанные на ограничении рынка, замещении его государственным активизмом¹.

Рассмотрим факторы, которые влияют на этот выбор. Выше мы упоминали о роли нормы национальных сбережений как важнейшей детерминанте экономического роста (первый фактор)².

¹ Разумеется, эта альтернатива существует и для малых экономик. Но узость внутреннего рынка и ресурсной базы накладывает здесь существенно более жесткие ограничения на устойчивость стратегий нерыночного развития.

² Собственно, прямо с ростом связана доля инвестиций в ВВП. При высококапитальном международном рынке капитала она может существенно отклоняться от национальной нормы сбережений за счет межстрановых перетоков финансовых ресурсов. Однако эмпирические исследования убедительно показали, что на практике различия нацио-

Отсюда понятно внимание, которое было приковано к определяющим ее факторам. Изучение посвященных этому вопросу трудов, классиков экономической теории XX в. (например, Дж. Кейнсе, М. Фридмана, Ф. Модильяни) привело к выводу, что национальная норма сбережений — инерционный, трудноуправляемый фактор, мало поддающийся воздействию экономической политики.

На норму сбережений можно влиять при помощи бюджетной политики, дополняя частные сбережения государственными. Денежная политика, в частности политика позитивной реальной процентной ставки, способна оказать лишь весьма слабое воздействие на изменение нормы частных сбережений¹. Институциональные инновации, например пенсионные реформы, позволяют в долгосрочной перспективе ее повысить². Но в целом тезис о том, что национальная норма сбережений домашних хозяйств — это крайне мало управляемый фактор, подтверждается богатым мировым опытом³.

В странах, где в силу специфики историко-культурных традиций норма сбережений выше среднемировых значений, в условиях рыночной экономики возможности обеспечить динамичный рост ВВП на душу населения, как правило, существенно выше, чем в тех, где сбережения устойчиво низкие (табл. 1.4). Соответственно в странах с традиционно низкой долей сбережений стимулы к поиску нерыночных моделей развития будут более сильными.

нальных норм сбережений оказывают определяющее влияние на различия в национальных нормах инвестиций. (Feldstein M., Horioka C. Domestic Savings and International Capital Flows // Economic Journal. June 1980. Vol. 90. P. 314–324; Montiel P. Capital Mobility in Developing Countries // World Bank. Economic Review. September 1994. Vol. 8.

¹ Giovannini A. The Interest Elasticity of Savings in Developing Countries: The Existing Evidence // World Development. July 1983. Vol. 11.

² В Чили результатом пенсионной реформы стало повышение доли национальных сбережений в ВВП с 20% в 1980 г. до 28% в 1994 г., сыгравшее важную роль в достижении необычно высоких по латиноамериканским меркам темпов роста душевого ВВП (1985–1994 гг. — 6,5% в год).

³ The Challenge of Development. World Development Report 1991. Oxford, 1991; Edwards S. Why Are Saving Rates So Different Across Countries: An International Comparative Analysis // NBER. 1995. N 5097. Исследования показали, что самый эффективный способ повысить норму сбережений домашних хозяйств — обеспечить высокие темпы экономического роста. Это с точки зрения практики экономической политики напоминает совет постараться стать здоровым и богатым, а не бедным и больным.

Таблица 1.4. Национальные нормы сбережений и темпы роста ВВП (в 1990–1994 гг.) в отдельных государствах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии¹

Страна	Доля сбережений в ВВП, %	Среднегодовые темпы роста ВВП, %
Колумбия	15	4,3
Перу	20	4,2
Венесуэла	22	3,2
Бразилия	22	2,2
Мексика	18	2,5
Индонезия	30	7,6
Таиланд	35	8,2
Малайзия	37	8,4
Корея	39	6,6
Средняя по группе среднедоходных государств	25	—

¹ Данные Мирового банка.

Второй существенный фактор, влияющий на выбор стратегии, — время начала интенсивного роста. Для стран — пионеров индустриализации возможности осмысленного государственного активизма весьма ограничены. Рынок и частная инициатива здесь лишь формируют технологический облик современной промышленности. Государству здесь некого брать за образец: у него нет базы для осознанного формирования стратегии индустриального развития, которая была бы задана примером ушедших вперед более развитых рыночных экономик. Напротив, историческая дистанция, возможность опереться на использование созданных предшественниками технологических и институциональных результатов частнокапиталистического развития были существенным фактором, повышавшим привлекательность государственного экономического активизма в странах более поздней, догоняющей индустриализации.

Третий фактор — размеры экономики. Выше мы условно ограничили группу крупных стран теми, население которых превышает 20 млн человек. Но очевидно, что и в рамках этой группы разли-

чия между Китаем и Южной Кореей существенны. Жизнеспособность любых стратегий нерыночного развития тесно связана с масштабом национальной экономики, возможностями формирования полноценной, комплексной индустриальной базы.

Таким образом, вероятность попыток сформировать модели экономического роста, ориентированные на замещение рыночных механизмов государственным активизмом, наиболее высока у крупных государств догоняющей индустриализации, сталкивающихся — в числе других проблем — с проблемами обеспечения достаточных объемов внутренних сбережений для финансирования динамичного экономического роста, с трудом решаемыми в рамках рыночной модели. Именно эти характеристики объединяют страны, проводившие в XX в. наиболее масштабные и долгосрочные эксперименты с экономическим развитием, основанным на резком ограничении роли рынка в экономике, — страны социализма и импортозамещающей индустриализации. В этом отношении социализм — самое масштабное, устойчивое отклонение от общих тенденций мирового индустриализационного развития, попытка радикально перестроить его механизмы.

Принципиальное отличие социалистической модели состоит в том, что она предполагает последовательное отключение тех самых механизмов, которые породили феномен современного экономического роста (системы рынков, гарантий частной собственности) и тем самым радикальным образом задевает интересы властных элит. Выход в этот режим оказывается возможным только в условиях революционного крушения политических и социально-экономических институтов общества, пытающегося решить задачи современного экономического роста. Поэтому прежде чем анализировать механизмы социалистического развития, необходимо остановиться на социально-политических факторах, делающих его возможным.

Традиционное аграрное общество очень устойчиво. Сложившиеся формы социальной дифференциации, политический режим уходят корнями далеко в историю и потому для доминирующей крестьянской части общества представляются незыблемыми. Крестьянские беспорядки — естественная реакция на нарушение обычая в распределении результатов производства, попытки земельладельческой элиты выйти за границы, установленные традицией. Даже крупномасштабные крестьянские восстания, как правило, инструмент поддержания стабильности, а не радикальных перемен.

В тех редких случаях, когда они заканчиваются успехом, новая элита реконструирует традиционные установления, меняя лишь персональный состав высокостатусных групп¹.

За фасадом такой устойчивости постепенно накапливается технический опыт, совершенствуется технология земледелия, расширяются рынки, в обществе происходят изменения, но все это очень медленно, почти незаметно для подавляющего большинства населения. Идея прогресса, столь органичная для последних двух веков истории, крайне редко встречается в мировоззрении традиционных аграрных цивилизаций.

Старт современного экономического роста радикально меняет дело. При жизни одного-двух поколений огромная часть общества оказывается вынужденной изменить место работы, жизни, организацию семейных отношений и многое другое. При этом затрагиваются глубинные, стержневые установления и традиции. Независимо от того, происходят эти изменения на фоне роста уровня жизни низкодходных групп населения или на фоне его падения, сам процесс социальной ломки является крайне болезненным.

Рыночные связи в аграрном обществе всегда играли подчиненную роль, определялись жесткими рамками традиции. В ранних аграрных обществах торговля, как правило, ограничена отношениями с теми, кто не принадлежит к общине. В общине же доминируют иные механизмы, обеспечивающие разделение труда: обмен дарами, реди-дистрибуция. Многочисленные исследования показывают, что торговля в ранних аграрных обществах всегда несет внутренний, скрытый элемент отчуждения, вражды². Торгуют с чужими или с врагами. Со становлением капиталистической экономики, с началом индустриализации именно рыночные, безличные связи становятся доминирующим общественным механизмом, определяющим жизнь людей.

Урбанизация, распространение грамотности, утрата традиционных лично окрашенных связей (например, крестьянин — помещик) подрывают основы легитимности политических институтов традиционного общества и, в частности, сословной монархии.

¹ Крестьянское восстание в Китае в XIV в., которое свергло монгольскую династию и завершилось консолидацией власти династии Мин, — один из самых ярких тому примеров.

² *Herskovits M. Economic Anthropology. N. Y., 1952; Polanyi K. Primitive, Archaic and Modern Economies. Boston, 1986.*

Отношения по поводу земли в аграрном обществе, как правило, очень сложны, запутанны, во многом регламентированы сложившимися традициями. И у короля, и у крестьян, и у помещиков есть пересекающиеся, трудноотделимые права на землю. Привнесение в эту сферу норм частноправовых отношений, выросших на совершенно иной почве, из торгового оборота, по своей природе революционная ломка установлений аграрного общества¹.

При жесткой постановке вопроса, кому, собственно (помещику, крестьянину или общине), принадлежит земля, рушится выстроенная обычаями система сдержек и противовесов. Конфликт вокруг земли становится открытым, взрывоопасным. Все это усугубляется, как правило, растущим на раннем этапе индустриализации неравенством доходов, отсутствием в городах традиционных для села компенсаторов абсолютной бедности (натурального хозяйства). Ограниченность финансовых ресурсов государства, лишь недавно вставшего на путь современного экономического роста, обуславливает отсутствие финансируемых за счет налогов систем социальной поддержки. Отсюда нетрудно понять остроту конфликтов раннего индустриализационного периода, тон катастрофизма, столь характерный для описания ранней капиталистической индустриализации, например, в Англии конца XVIII — начала XIX в.

Ненадежность статистики, неизбежное использование при расчетах показателей неравенства доходов ряда допущений, обособность которых трудно доказать, — все это придает дискуссии о динамике дифференциации доходов в эпоху ранней английской индустриализации затяжной характер. И все же расчеты, демонстрирующие рост неравенства в этот период, представляются достаточно убедительными. По данным П. Линдберга и Дж. Вильямсона, доля в национальном доходе верхних 5% британского общества увеличилась с 31,2% в 1759 г. до 46% в 1867-м². По данным С. Кузнецова, в Пруссии доходы верхней 5-й группы выросли с 21% в 1854 г. до 30% в 1913-м³.

Показатели смертности от группового насилия (гражданских войн, массовых беспорядков и т. д.) на душу населения — надеж-

¹ *Hicks J. A Theory of Economic History. L., 1969.*

² *The Economics of the 1-st Industrial Revolution. L., 1985. P. 40–41; Williamson J. Debating the British Industrial Revolution//Explorations in Economic History. 1987. (N 3). P. 283.*

³ *Kuznets S. Modern Economic Growth. P. 208–209.*

ный критерий уровня социально-политического конфликта, нестабильности. Вряд ли можно найти надежную статистику по этому вопросу за прошлые века. Но характерно, что при анализе современных обществ разных уровней развития самые высокие показатели смертности от группового насилия находим не в самых бедных обществах (с ВВП на душу населения до 100 долл. в месяц в ценах 1964 г.), а в следующей группе (от 100 до 200 долл. в месяц), т. е. в странах, переживающих наиболее болезненные начальные этапы индустриализации, дестабилизирующей институты традиционного общества¹.

Один из примеров последствий социальной дестабилизации, с которыми сталкивается общество, переходящее от традиционного аграрного уклада к ранним этапам индустриального развития, — проблема пьянства на работе. Как известно, в европейском доиндустриальном крестьянском обществе употребление алкоголя в процессе рабочего дня было нормой. Алкоголь играл роль стимулятора, утолял жажду, был средством общения. На начальных этапах индустриализации эти нормы поведения воспроизводились на рабочем месте в современном промышленном секторе. Скажем, в Германии 50–70-х гг. XIX в. в промышленности существовала система жестких социальных норм, исключавших возможность отказа от питья на рабочем месте, — он наказывался ostracismом. Несовместимость этой нормы с требованиями организации современного фабричного производства на протяжении десятилетий порождала острейшие конфликты, борьбу рабочих за право пить на работе и борьбу капиталистов за запрет этой практики.

В Германии лишь в конце XIX — начале XX в., через 50–60 лет после начала интенсивного индустриализационного процесса, отмечается адаптация рабочих к новым условиям жизни и производства. Рост доходов, распространение грамотности снизили потребление алкоголя. Постепенно проблема пьянства на рабочем месте стала терять остроту².

С течением времени сам современный экономический рост (если он не прерван) создает ресурсы для смягчения конфликтов ранней индустриализации. Показатели неравенства, достигшие миниму-

ма на ранней индустриализационной стадии, начинают сокращаться; рост государственных доходов и давление низкодоходных групп порождают универсальную тенденцию роста социальных расходов; развиваются финансируемые государством системы образования, здравоохранения, пенсий, пособий по безработице. Городской стиль жизни становится привычным, перестает быть источником социально-психологических травм. Быстрое сокращение доли населения, занятой в сельском хозяйстве, снимает остроту конфликтов вокруг земельной собственности. Однако на раннем, максимально конфликтном этапе далеко не всегда удается сохранить стабильность институтов, обеспечивающих защиту рынка и частной собственности.

Для иллюстрации этих процессов полезно рассмотреть рис. 1.1¹.

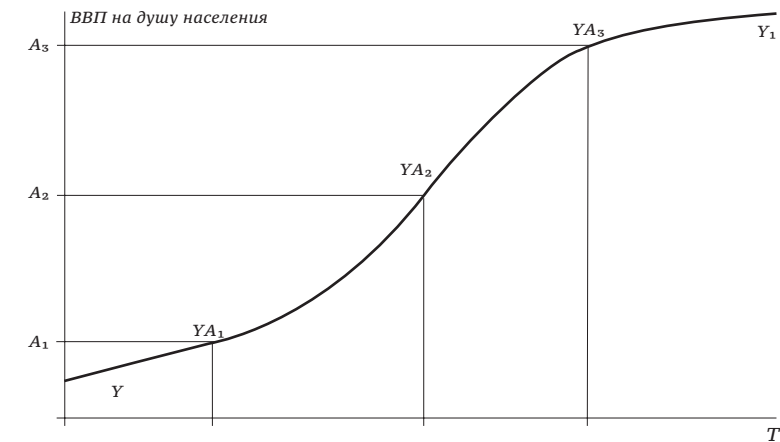


Рис. 1.1.

Пусть линии A_1-A_1 , A_2-A_2 и A_3-A_3 отделяют уровни ВВП на душу населения соответственно в 100, 300 и 1000 долл./чел.

¹ Вид кривой, демонстрирующей рост душевого ВВП во времени, определяется следующими факторами: индустриализация рассматривается как процесс перехода от одного стационарного состояния (доиндустриального) к другому (развитому, постиндустриальному) (модель Р. Солоу); на уровнях нижнего и верхнего развития темпы роста душевого ВВП существенно более низкие; экономический рост ускоряется на ранних этапах индустриализации, затем замедляется.

¹ Huntington S. Political Order in Changing Societies. New Haven; L., 1968. P. 42.

² The Industrial Revolution and Work in the Nineteenth Century Europe. N. Y., 1992.

(в ценах 1964 г.)¹. Пусть $Y-Y_1$ — национальная траектория развития, определяемая как рост ВВП/чел. во времени. Тогда общества, находящиеся ниже линии A_1-A_1 (отрезка $Y-YA_1$), как правило, являются устойчивыми традиционными монархиями доиндустриального периода. Общества, находящиеся выше линии A_3-A_3 , как правило, современные индустриальные демократии с развитыми социальными гарантиями. На линии перехода каждой страны, промежуток YA_1-YA_3 , — зона слабых традиционных режимов, молодых нестабильных демократий, революций, авторитарных и тоталитарных экспериментов. На этом участке самый опасный с точки зрения возможностей радикальной ломки механизмов рыночного роста отрезок YA_1-YA_2 — это зона социальной дестабилизации и растущего неравенства, где конфликты раннего капитализма накладываются на острые противоречия вокруг земли между крестьянами и помещиками. При всех социально-исторических различиях крупнейшие крестьянские социальные революции (французская, русская, китайская, мексиканская) приходятся на страны, проходящие именно эту зону.

Разумеется, не случайно, что марксизм как целостная, последовательная, антикапиталистическая доктрина возник на базе обобщения опыта Англии, проходившей именно эту зону социальной дестабилизации и политического риска. Маркс прекрасно увидел, проанализировал и описал социальное напряжение начального этапа современного капиталистического экономического роста, но ошибся в оценке тенденции его развития: он счел рост неравенства, бедности, обострение конфликтов не относительно краткосрочным феноменом переходного периода, раннего капитализма, а общей закономерностью капиталистического развития.

Если вернуться к логике социально-политических взаимосвязей, показанных на рис. 1.1, то картина мира, по К. Марксу, выглядит следующим образом. Выйдя по траектории в точку YA_2 , капитализм

больше не может обеспечить рост производства, дальнейшее перемещение по кривой $Y-Y_1$. Капиталистические производственные отношения служат теперь тормозом в развитии производительных сил. Капитализм теряет способность регулировать социальные конфликты, наступает эпоха социалистических революций. Дальнейший рост производства вверх от YA_2 по кривой $Y-Y_1$, идет уже в рамках иного, социалистического способа производства.

Реальное развитие событий конца XIX–XX века заставляет, однако, существенно скорректировать эту схему. В тех случаях, когда национальным элитам удастся пройти точку YA_2 , сохранив устойчивость рыночных и частных институтов, современный экономический рост идет в рамках капиталистической модели, создает базу постепенной стабилизации демократических институтов. В тех же случаях, когда избежать радикальной ломки капиталистических институтов на траектории YA_1-YA_2 не удастся, возникает объективная возможность выйти на существенно иную, социалистическую траекторию индустриализации и попытаться пройти по ней дистанцию YA_2-YA_3 . Однако внутренние ограничения социалистически индустриализационной модели, о которых речь впереди, не позволяют в ее рамках выйти за уровень A_3-A_3 . Для стран, оказавшихся на этой траектории, с течением времени неизбежно возникает непростая задача возврата на путь современного рыночного экономического роста.

Марксова картина мира отнюдь не беспочвенна и не бессмысленна. Он экстраполировал реальные процессы раннекапиталистического развития, продолжив их дальше, но не увидел впереди точку перегиба, начала долгосрочной стабилизации индустриальной капиталистической экономики, смягчения социальных конфликтов, характерных для периода ранней индустриализации. В результате принял за долгосрочную, универсальную тенденцию то, что оказалось детской болезнью капиталистического развития, хотя болезнью опасной, чреватой серьезными осложнениями.

Если проследить развитие мировоззрения К. Маркса и Ф. Энгельса в последние годы их жизни (после выхода в свет первого тома «Капитала»), то нетрудно заметить — они сами все в большей мере убеждаются в том, что тенденция социально-экономического развития Англии, к этому времени явно прошедшей точку YA_2 , все более отклоняется от их прогнозов. Начали сокращаться нера-

¹ Использование неизменных цен 1964 г. для анализа социально-экономической динамики в конце XVIII–XIX в. имеет очевидные ограничения. Но в данном случае оно необходимо лишь для определения этапов индустриального развития, проходимых соответствующими странами. Приводимые данные о душевом ВВП можно дополнить показателями сокращения численности занятых в сельском хозяйстве, роста доли городского населения и т. д. Соответствующие уровни душевого ВВП в ценах 1994 г. будут равняться 450, 1350 и свыше 4500 долл./чел.

венство доходов и бедность, растет реальная заработная плата, снижается интенсивность социальных конфликтов. Надежды на социалистическую революцию в странах-лидерах капиталистической индустриализации кажутся проницательным исследователям капитализма все менее основательными.

Ярким свидетельством того, что классики марксизма осознавали отклонение реальной траектории развития капитализма в Англии от их прогнозов, основанных на опыте предшествующих десятилетий индустриального развития, стала статья Ф. Энгельса «Англия в 1845 и 1885 годах»¹. Хотя автор категорически не хочет признать, что прогнозы роста абсолютного обнищания рабочих и усугубления классовых конфликтов не оправдались, он не может не отметить: «Теперь фабричные законы, бывшие некогда жупелом для всех фабрикантов, не только соблюдаются ими добровольно, но даже были в большей или меньшей степени распространены почти на все отрасли промышленности. Тред-юнионы, которые недавно еще считались исчадиями ада, теперь стали пользоваться вниманием и покровительством фабрикантов как совершенно законные учреждения и как полезное средство для распространения среди рабочих здравых экономических воззрений. Даже стачки, которые до 1848 года преследовались, были теперь признаны подчас весьма полезными. Из законов, которыми рабочий лишился равенства в правах с работодателем, были упразднены, по крайней мере, самые возмутительные»². Далее Ф. Энгельс отмечает, что по крайней мере две группы рабочих существенно улучшили свое положение в эти годы: фабричные рабочие и члены крупных тред-юнионов.

Он, разумеется, еще считает, что все эти изменения носят временный характер, обусловленный преходящим фактором промышленной монополии Англии, что «с крахом промышленной монополии Англии английский рабочий класс потеряет свое привилегированное положение, он весь, не исключая привилегированного руководящего меньшинства, окажется на таком же уровне, на котором находятся рабочие других стран, и вот почему социализм снова появится в Англии»³. Но в словах исследователя, прекрасно

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 21. С. 198–205.

² Там же. С. 200.

³ Там же. С. 205.

видевшего динамику реальных процессов, уже явно нет уверенности в быстром и неизбежном крахе капитализма, характерной для авторов «Коммунистического манифеста» 40 лет назад.

Именно в эти годы и, разумеется, не случайно К. Маркс начинает обращать особое внимание на страны, лишь вступающие на этап современного экономического роста, — те, которым предстоит пройти наиболее трудный участок его траектории, в первую очередь на Россию. Здесь же корни принципиально иного видения перспектив социального развития, отраженного в одном из самых интересных документов марксизма — в письме К. Маркса редактору «Отечественных записок».

Если в предисловии к первому изданию первого тома «Капитала» мы читаем, что «страны промышленно более развитые показывают менее развитым странам лишь картину их собственного будущего»¹, то теперь выясняется, что «если Россия будет продолжать идти по тому пути, по которому следует с 1861 года, то она упустит наилучший случай, который история когда-либо представляла какому-либо народу, избежать все роковые злоключения капиталистического общества»².

Этот документ на десятилетия поставил в тупик российских марксистов. Даже блестящий Г. Плеханов испытывал явную неловкость, пытаясь хоть как-то увязать его с марксистской ортодоксией³. Содержание письма настолько выбивалось из традиции, что в ходе позднейших дискуссий о возможностях социалистической революции в России, опережающей революции в передовых странах Запада, В. Ленин так и не решился опереться на позицию Маркса в этом вопросе. Между тем любое непредвзятое прочтение этого письма, по словам самого К. Маркса, обобщающего выводы его десятилетнего изучения российских реалий, не оставляет базы для иной трактовки, нежели признание возможности для России выйти на социалистический путь развития на ранней стадии капиталистической индустриализации, — вывод, блестяще подтвердившийся

¹ Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 9.

² Маркс К. Письмо в редакцию «Отечественных записок» (письмо Михайловскому) // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 19. С. 119–121.

³ Плеханов Г. К вопросу о развитии монистического взгляда на историю. Соч. Т. VII. С. 259–269.

впоследствии опытом XX в., но находившийся в разительном противоречии со всем, что писал Маркс об универсальных закономерностях капиталистического развития до этого.

Маркс вскрыл природу и причины кризиса раннего капиталистического развития, факторы риска, обуславливавшие возможность революционной ломки породивших этот рост институтов рынка, частной собственности, выхода в иную, нерыночную модель индустриализации. Разочарование в революционных перспективах зрелого капиталистического общества объективно толкало его к тому, чтобы сделать следующий шаг, принять как данность, что социалистическая революция не общая закономерность капиталистического развития, а возможный результат кризиса раннего капитализма. Отсюда интерес к России, письмо Михайловскому. Но если это верно, тогда и социализм есть не магистральная линия развития человечества, а лишь одна из боковых троп, к переходу на которую может подтолкнуть кризис ранней капиталистической индустриализации. Признать это, по меньшей мере публично, Маркс, разумеется, не мог.

Современная история не знает случаев мирного, эволюционного перехода с рыночно ориентированного пути экономического роста на социалистический. Такой поворот слишком сильно задевает интересы господствующих элит, требует радикальной ломки сложившихся институтов, традиций. Между тем, если исключить из рассмотрения верхушечные перевороты и национально-освободительные войны, надо признать, что революции — сравнительно редко встречающийся в истории феномен. До радикальных перемен, связанных с крахом социализма в СССР, большинство исследователей, занимавшихся проблемами революций на этапе современного экономического роста, сосредоточивали свое внимание на изучении Великой французской революции, российской революции 1917–1921 гг., мексиканской и китайской революций¹.

Изучение социально-экономической динамики революции само по себе интереснейшая задача, но она выходит за рамки данной

¹ *Huntington S. Political Order in Changing Societies. L.: New Hawen, 1968; Dunn J. Modern Revolution. 2-d ed. Cambridge, 1989.* В последнее время усилилось внимание к изучению «городских» революций, и прежде всего иранской. (*McDaniel T. Autocracy, Modernization and Revolution in Russia and Iran. Princeton, 1991.*)

работы¹. Здесь, исследуя взаимосвязь революции и возможности выхода на социалистический путь развития, необходимо отметить лишь следующее:

1. Все социальные революции (до постсоциалистической революции в СССР) происходили на ранних этапах индустриализационного процесса. Доли сельского хозяйства в структуре занятости во Франции конца XVIII, России и Мексике начала XX и Китае середины XX в. близки².
2. Во всех этих революциях катализатором конфликта, обусловившим его интенсивность, вовлечение в политическую борьбу не узких элитных групп, а многомиллионных масс, был вопрос о земле. В этом смысле многие революции периода ранней индустриализации были революциями крестьянскими.
3. Даже полномасштабная крестьянская революция не предопределяет неизбежности перехода к социалистической модели индустриализации³. Однако связанное с революцией радикальное крушение политических институтов создает возможность выхода в режим нерыночной индустриализации. Воспользуется ли ими новая, сфор-

¹ *Britain C. The Anatomy of Revolutions. N. Y., 1965; Skocpol T. States and Social Revolutions. Cambridge, 1979; Mau V. The Political History of Economic Reforms in Russia. 1985–1994. L., 1996.*

² По расчетам А. Меддисона, ВВП на душу населения в ценах 1990 г. и с учетом паритетов покупательной способности во Франции в 1820 г. » 1200 долл./чел., в России в 1913 г. » 1500 долл./чел., в Мексике в 1913 г. » 1500 долл./чел., в Китае в 1945 г. он существенно ниже » 600 долл./чел. (*Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992. P., 1995. P. 23–24.*) При пересчете в цены 1964 г. все эти точки попадают в рамки диапазона от 100 до 350 долл./чел.

³ Во Франции политическая дестабилизация традиционного общества и крестьянская революция произошли в момент, когда современный экономический рост в мировом масштабе находился в самой начальной точке. Тенденции его развития, в том числе и роста социальных конфликтов, дестабилизации раннего капитализма, еще не просматривались. Крестьянство и молодая буржуазия боролись со старым порядком под знаменем индивидуальных свобод, равенства и частной собственности. Базы для последовательной социалистической идеологии, выросшей из опыта раннего капитализма и систематически отрицающей его институты, еще не было. Полномасштабная социальная революция во Франции, сокрушившая традиционную монархию и разрешившая в пользу крестьян спор за землю, открыла 80-летний период политической нестабильности и капиталистического роста, сменившийся на соответствующем уровне экономической зрелости постепенной стабилизацией демократических институтов.

мированная революцией властная элита — это всегда вопрос конкретной расстановки сил и социально-экономической ситуации в конкретной стране.

Прежде чем переходить собственно к анализу социалистического роста, целесообразно рассмотреть более ограниченные, меньшие по масштабам отклонения национальных траекторий от основного потока рыночного развития — модель направляемой государством импортозамещающей индустриализации, тем более что в СССР она была исторической предшественницей социализма, может рассматриваться как своего рода промежуточная форма между основным потоком рыночного развития и траекториями социалистического роста.

Глава 2. Импортозамещающая индустриализация

Модель направляемой государством импортозамещающей индустриализации в теоретическом смысле предшествовала социализму, хотя обе эти формы отклонения от основного русла экономического роста тесно связаны. Впервые в полном объеме она сложилась в послереволюционном СССР и затем на протяжении десятилетий определяла траектории экономического роста в ряде крупных государств, в числе которых Индия, Бразилия, Аргентина, Мексика. Как правило, эта стратегия характерна для большой аграрной страны со значительным внутренним рынком, столкнувшейся с задачами догоняющего развития. Эта страна — экспортер сельскохозяйственной продукции и минерального сырья со слабой и малоконкурентоспособной отечественной обрабатывающей промышленностью, удовлетворяющая спрос на промышленные товары за счет импорта из стран, опередивших ее в индустриальном развитии.

Отсюда, казалось бы, естественна идея, обсуждавшаяся в странах догоняющей индустриализации: отключить рыночные механизмы внешнеэкономических связей, ввести монополию внешней торговли или отказаться от конвертируемости национальной валюты, перейти к ее рациированию, сконцентрировать валютные

ресурсы на приоритетных направлениях развития. Тем самым конкуренция импортных товаров устраняется, а отечественный спрос становится мощным стимулом к формированию национальной обрабатывающей промышленности. Догоняющий характер индустриализации позволяет использовать накопленный в мире технологический опыт.

Ход рассуждений элементарен: пусть поначалу отечественные предприятия будут менее эффективными, а производимая на них продукция будет уступать требованиям мирового рынка по ценам и качеству, зато они создадут миллионы рабочих мест, позволят сдвинуть с места процесс индустриализации, занять избыточные ресурсы рабочей силы, высвобождаемые из деревни. Само индустриальное развитие, связанный с ним рост производства и доходов позволят увеличить масштаб национального накопления, подкрепить индустриализацию собственными финансовыми ресурсами.

Работы Р. Пребиша и публикации Комиссии ООН по Латинской Америке стали, пожалуй, самым развернутым теоретическим обоснованием стратегии импортозамещающей индустриализации. Суть аргументов следующая: спрос на основные экспортные товары стран третьего мира (сельскохозяйственная продукция, сырье) неэластичен по доходу потребителей, их доля в мировой торговле будет сокращаться. Следовательно, попытки увеличить объем сырьевого экспорта в долгосрочном плане будут приводить лишь к падению экспортных цен. Возможности для стран третьего мира выйти на рынки продукции обрабатывающих отраслей крайне ограничены, т. е. путь к индустриализации лежит через закрытие внутреннего рынка, импортозамещение и формирование на его основе отечественной обрабатывающей промышленности¹.

Неконвертируемость национальной валюты, контроль за внешнеэкономической сферой дают возможность не допустить вывоза национального капитала, использовать его ресурсы для финансирования индустриализации. Внутренний рынок как основной механизм текущего микрорегулирования сохраняется, но его роль в определении стратегии формирования отраслевой экономиче-

¹ *Prebish R. The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. N. Y., 1950. Сходная линия рассуждений в работе: Singer H. The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries. American Economic Review. 1950. 40(2). P. 473–485.*

ской структуры резко ограничивается. Рационирование валюты, необходимой для импорта технологического оборудования, комплекующих, полуфабрикатов из-за рубежа, обуславливает predetermined определяет определяющую роль государственного аппарата в формировании политики индустриализации, выборе ее приоритетов.

Страны, решающие проблемы индустриального развития, постоянно сталкиваются с действием факторов, подталкивающих их на путь протекционизма и импортозамещения. Таможенные пошлины — традиционно крупный источник бюджетных поступлений, к тому же их сравнительно легко собирать. Отсюда естественное стремление решать бюджетные проблемы за счет их повышения. Хронические проблемы платежного баланса подталкивают к ограничению импорта.

В большинстве случаев рационирование конвертируемой валюты вводилось в качестве экстренной меры, реакции на краткосрочный кризис платежного баланса. И лишь впоследствии стимулирование развития отечественной промышленности на основе ограничения импорта и импортозамещающей индустриализации приобретало характер осознанной, сформулированной стратегии национального экономического развития.

Серьезный фактор, усиливающий привлекательность данной модели, — ее органичная связь с традициями аграрного государства. Она не предполагает ни ликвидации частной собственности, ни четкого разграничения собственности и власти. Они тесно переплетены, национальный предпринимательский сектор формируется под патерналистской опекой государственного аппарата. Модель импортозамещающей индустриализации вырастает органично в результате естественной реакции национальных властных элит, столкнувшихся с тяжелыми задачами индустриализации, именно потому, что не предполагает революционных изменений в распределении власти и собственности.

Разумеется, сама по себе практика протекционистской защиты отечественной обрабатывающей промышленности отнюдь не изобретение XX в. Протекционистские тарифы применяла в начале индустриализации и Великобритания. Страны догоняющей индустриализации активно пользовались этим инструментом. В Японии, например, после обретения ею тарифной независимости средний

размер импортной тарифной ставки был очень высоким¹. В российской экономической истории линия С. Витте на повышение импортных тарифов, направленная на использование железнодорожного строительства в качестве катализатора роста отечественной промышленности, в 90-х гг. XIX в. послужила причиной резкого обострения отношений с Германией².

Принципиальным отличием модели направляемой государством импортозамещающей индустриализации является переход от простой тарифной защиты внутреннего производителя к фактическому отделению внутреннего рынка от внешнего. Для этого используются механизм монополии внешней торговли, различные формы прямого рационирования конвертируемой валюты, экстремально высокие тарифы, делающие невозможной органичную, рыночную интеграцию национального частного сектора в структуры мировой торговли. Это нововведение являлось главной особенностью советской экономики конца 20-х гг., ее кардинальным отличием — при всем внешнем сходстве их структур — от российской экономики до 1913 г.

Сами международные стандарты открытости экономики отнюдь не являются данностью, они изменяются не только с уровнем развития и масштабами конкретной страны, но и в связи с перипетиями мирового экономического развития и политической ситуации. Так, например, десятилетия 1914–1950 гг., объединившие две мировые войны и великую депрессию, стали периодом роста протекционизма, краха режима конвертируемости валют, периодом низких темпов роста мировой торговли и соответственно неустойчивого, медленного роста производства и доходов. Лишь с 50-х гг. начинаются новый этап либерализации внешней торговли, восстановление конвертируемости, ускорение роста международного торгового обмена. Поэтому страны направляемой государством импортозамещающей индустриализации нельзя выделять лишь по признаку применения того или иного конкретного инструмента регулирования внешнеэкономической деятельности. И вообще следует различать понятия импортозамещающей индустриализации и закрытости экономики. Страна импортозамещающей индустриализации всегда страна с за-

¹ Ohkawa K., Kohoma H. Lectures on Developing Economies. Tokyo, 1987. P. 267.

² См.: Bumme C. Воспоминания. М., 1994. Т. 1. С. 361–364.

крытой экономикой. Но не всякая закрытая экономика относится к разряду стран импортозамещающей индустриализации.

Страны с закрытыми экономиками Дж. Сакс и А. Уорнер определяют как отвечающие любому из следующих критериев:

1. Нетарифные барьеры покрывают не менее 40% торговли.
2. Средние тарифные ставки — 40% и выше.
3. Валютная премия «черного рынка» превышает 20%.
4. Социалистическая экономическая система.
5. Государственная монополия на важнейшие экспортные товары¹.

Для целей анализа специфических моделей роста это определение слишком широко. Оно позволяет отнести к категории закрытых на отдельных этапах своего развития (по меньшей мере в военный и послевоенный периоды) подавляющее большинство рыночных экономик. Также очень многие страны числят в своей истории эпизоды импортозамещения, не приводившие, однако, к устойчивому снижению их доли в мировой торговле.

Поэтому, выделяя страны, где осуществляется направляемая государством импортозамещающая индустриализация, мы существенно ужесточим критерии и будем относить к ним лишь те страны: а) которые являются закрытыми по перечисленным выше критериям в течение длительного времени, более 30 лет; б) в которых показатели доли внешней торговли в ВВП стабилизируются на уровне, аномально низком для государств соответствующего масштаба душевого ВВП и размера экономики.

База данных Мирового банка позволяет рассчитать доли экспорта в ВВП по 209 странам за 1960–1993 гг. (разумеется, не по всем странам есть информация за все годы). Чтобы вычленил наиболее характерные примеры траекторий импортозамещающей индустриализации, выделим в совокупность государств те, которые: а) на протяжении 30 лет были закрытыми, по определению Сакса и Уорнера, и б) при этом на протяжении большей части периода 1960–1993 гг. имели долю экспорта в ВВП меньше 10%². Если исключить из это-

¹ Sachs J., Warner A. Economic Reform and the Process of Global Integration // NBER Reprint. 1995. N 2002. P. 22.

² Разумеется, предложенный набор критериев уязвим для критики, можно считать его слишком жестким. В этом случае отдельные страны, явно имеющие характерные об-

Таблица 2.1. Рост объема мировой торговли и мирового ВВП по периодам

Показатель	1820–1870	1870–1913	1913–1950	1950–1973	1973–1992
Рост объема мировой торговли за период, раз	7,8	4,2	1,6	4,8	2,1
Среднегодовые темпы роста объема мировой торговли, %	4,2	3,4	1,3	7,1	4,0
Рост объема мирового ВВП за период, раз	1,6	2,4	2,0	3,0	1,7
Среднегодовые темпы роста объема мирового ВВП, %	0,9	2,1	1,9	4,9	2,8

Рассчитано по: Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992. P., 1995. P. 227, 239.

го набора социалистические страны, траектории развития которых мы обсудим ниже, то исчерпывающий перечень государств, отвечающих этим критериям, выглядит следующим образом: Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Индия, Мексика, Мьянма, Пакистан.

Опережение темпов роста мировой торговли по сравнению с темпами роста мирового ВВП — характерная черта современного экономического роста (табл. 2.1). Лишь период 1913–1950 гг., включающий крупномасштабные политические катаклизмы XX в., является с этой точки зрения аномальным.

В странах, начавших индустриализационный процесс в XVIII–XIX вв., в том числе и странах ранней догоняющей индустриализации

щие черты со странами импортозамещающей индустриализации, не попадают в данный перечень (например, Египет). К тому же он не учитывает фактор масштаба экономики. Но нам эти критерии необходимы отнюдь не для того, чтобы возвести китайскую стену, отделяющую траектории импортозамещающего развития от остальных закрытых экономик. Они просто позволяют вычленил наиболее очевидные примеры траекторий импортозамещающей индустриализации и сделать их предметом специального анализа. Х. Ченери, Ш. Робинсон и М. Сиркин попытались в своем исследовании выявить страны, развитие которых ориентировано на импортозамещение, на основе сравнения данных о фактическом объеме внешней торговли и нормативных значений, рассчитанных с учетом масштаба и уровня развития экономики. По их результатам из рассматриваемых ими крупных стран в эту группу попадают Аргентина, Мексика, Бразилия, Турция, Китай и Индия. Пакистан, Мьянма и Бангладеш не были предметом их специального рассмотрения (Chenery H., Robinson Sh., Syrquin M. Industrialization and Growth: A Comparative Study. Oxford, 1989. P. 91–93).

Таблица 2.2. Доля отдельных стран импортозамещающей индустриализации в мировом экспорте в 1950 и 1973 гг., %

Страна	1950	1973
Аргентина	0,55	0,23
Бразилия	0,93	0,56
Мексика	0,53	0,29
Индия	1,46	0,53
Бангладеш	0,08	0,02
Мьянма	0,07	0,01
Пакистан	0,19	0,09

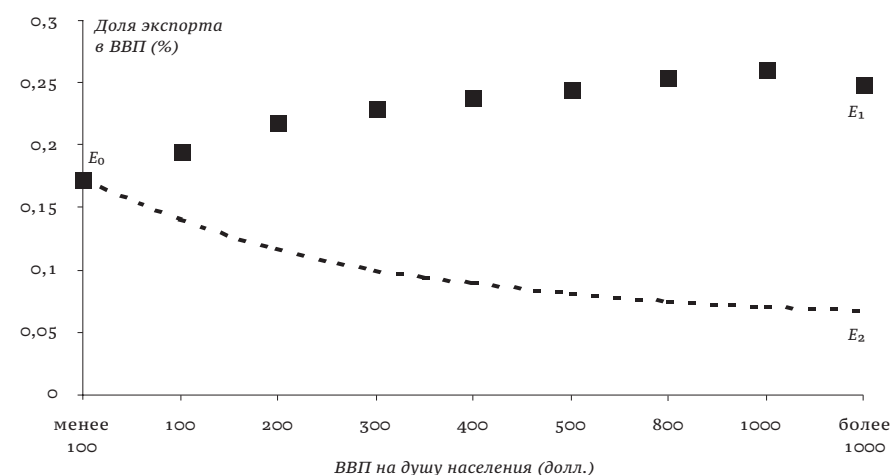
Рассчитано по: Maddison A. *Monitoring the World Economy 1820–1992*. P., 1995. P. 236–239.

(Германия, Япония), темпы роста экспорта на этапе промышленного рывка опережают не только показатель роста ВВП, но и темпы роста промышленного производства. В частности, в Великобритании в 1785–1845 гг., при росте промышленного производства на 2,5% в год рост экспорта составил 3,8–4,0%, во Франции 1820–1869 гг. — соответственно 2,5 и 4,8–4,9%, в Германии 1850–1900 гг. — 3,8 и 4,1–4,3%, в Японии 1885–1938 гг. — 6,1% и 7,9–8,1%¹.

В стране импортозамещающей индустриализации (Аргентина 1929–1991 гг., Индия 1949–1993 гг., Мексика 1950–1986 гг. и т. д.) темпы роста экспорта отстают от роста промышленного производства и ВВП, отношение экспорта к ВВП и доля экспорта страны в мировом экспорте (табл. 2.2) с ростом экономики снижаются.

Многочисленные исследования, о которых мы упоминали выше, показывают наличие тесной корреляционной связи темпов экономического роста и роста экспорта. Данные табл. 1.1 демонстрируют тенденцию роста доли экспорта в ВВП в ходе индустриализации. Характерная черта импортозамещающих индустриализаций, напротив,

¹ См.: Мельянцева В. Экономический рост стран Востока и Запада в долгосрочной ретроспективе: Дис. д-ра экон. наук. М., 1995. С. 209.



E_0E_1 — Доля экспорта в ВВП для основной траектории рыночных экономик (рассчитано по: Chenery H., Syrquin M. *Pattern of Development*. 1950–1970)

E_0E_2 — Доля экспорта в ВВП и ее стабилизация для стран импортозамещающей индустриализации носит иллюстративный характер

Рис. 2.1. Динамика доли экспорта в ВВП в зависимости от уровня развития

рост закрытости, падение доли экспорта в ВВП по мере индустриализации и его стабилизация на аномально низком уровне (рис. 2.1).

В связи с этим резонно задаться вопросом об устойчивости и границах развития в рамках модели импортозамещающей индустриализации.

По природе современный экономический рост — общемировой процесс. Он связан с международным распространением знаний, продуктов и технологий¹.

¹ Связь экономического роста с международным технологическим обменом — закономерность, характерная отнюдь не только для двух последних веков экономической истории. Исследователи долгосрочных проблем экономического роста давно обращали внимание на связь широкого, хотя и медленного, распространения инноваций в Евразии и Северной Африке с очевидным технологическим лидерством этого макрорегиона по отношению к другим, оказавшимся изолированными от этого обмена (Северная и Южная Америка, Африка к югу от Сахары, Австралия) на протяжении последних тысячелетий (Johns E. *Growth recurring: Economic Change in World History*. Oxford, 1987).

Как отмечалось выше, темпы роста международной торговли, как правило, превышают темпы роста мировой экономики. Наиболее существенное отклонение от этой тенденции заслуживает специального упоминания. Это период 1913–1932 гг., когда мировая торговля росла медленнее производства. Неустойчивый характер такого роста стал важнейшим фактором, обусловившим масштаб экономического кризиса 1929–1939 гг.

Не существует стран, идущих по пути современного экономического роста и вовсе не участвующих в мировом разделении труда. Вместе с тем опыт показывает, что крупные страны располагают значительным диапазоном, в рамках которого они могут при помощи методов национальной экономической политики регулировать масштаб своего участия в международной торговле. Но есть и предельный уровень изоляции, при выходе за который устойчивое развитие оказывается невозможным, а показатели приростной капиталоемкости ВВП стремятся к бесконечности.

Наличие такого верхнего предела закрытости рыночной экономики подтверждает анализ данных о реальном экономическом росте. В 1960–1993 гг. из стран, информация по которым имеется в базе данных Мирового банка, лишь в двух (Мьянма после 1987 г.¹ и Китай периода «культурной революции») доля экспорта в ВВП опускалась ниже 4% более чем на 3 года². По государствам, кото-

¹ Экономику Мьянмы, в которой ВВП в 1993–1994 гг. примерно равнялся ВВП 1985–1986 гг., а душевой ВВП за эти годы существенно сократился, трудно отнести к кругу устойчиво растущих. Вместе с тем есть все основания полагать, что реальная доля экспорта в ВВП здесь существенно недооценена статистикой. Во-первых, завышение курса национальной валюты здесь аномально велико даже по стандартам стран импортозамещающей индустриализации. В 1995 г. курс доллара на черном рынке был примерно в 20 раз выше официального. Во-вторых, официальные данные явно недооценивают масштабную контрабандную торговлю с Таиландом и Китаем (Country Profile. Cambodia, Laos, Myanmar. 1995–1996. L., 1996).

² Здесь и далее применительно к странам импортозамещающей индустриализации использованы данные о доле внешней торговли, экспорта и импорта в ВВП, рассчитанные по действующим валютным курсам, без учета паритетов покупательной способности. При переходе к расчетам соответствующих показателей с учетом паритетов покупательной способности пришлось бы параллельно давать оценку занижения официального курса, в котором рассчитываются показатели внешней торговли. При этом количественные значения оценок верхних пределов закрытости экономики изменяются, но характер обсуждаемых закономерностей остается прежним.

рые мы объединили в группу импортозамещающих индустриализаций, эта доля, как правило, колеблется в диапазоне 5–10% ВВП.

Надежды на то, что импортозамещение позволит снять ограничения экономического роста, связанные с импортом, платежным балансом, валютными резервами, оказываются иллюзорными. Импорт промышленных товаров народного потребления действительно резко сокращается, но зато растут потребности формирующейся отечественной промышленности в импорте полуфабрикатов и сырья¹.

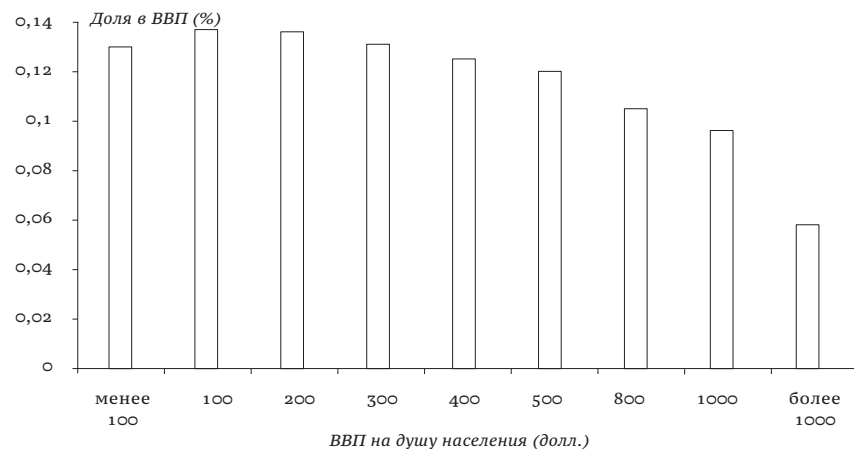
При выборе модели импортозамещающей индустриализации на первом этапе показатель доли экспорта в ВВП устойчиво снижается, затем, достигнув присущего данной стране минимума, стабилизируется, а дефицит конвертируемой валюты, борьба вокруг ее распределения становятся важнейшими экономико-политическими проблемами. С этого момента возможности дальнейшего экономического роста определяются ростом экспортных поступлений. Поскольку резервы снижения доли экспорта в ВВП исчерпаны, делаются попытки решить проблему экономического роста на основе наращивания доли инвестиций в ВВП. Но они оборачиваются лишь снижением капиталоемкости².

Таким образом, стратегия импортозамещающей индустриализации имеет свой потенциал, позволяя обеспечивать промышленный рост за счет ограничения конкуренции импортных товаров на внутреннем рынке, одновременно имеет и заданные самой ее природой пределы, при попытке выхода за которые закрытость экономики блокирует возможность дальнейшего экономического развития.

Рынок и частная собственность в принципе не являются необходимой предпосылкой современного экономического роста в масштабе национальной экономики. Как только соответствующие технологические структуры сформированы в странах-пионерах, их можно перенимать, перераспределяя при помощи государства ресурсы из традиционного сельского хозяйства в формирующийся-

¹ На это впервые обратил внимание К. Диас-Алеjandro (*Diaz-Alejandro C. On the Import-Intensity of Import Substitution. Kyklos 18(3). 1965. P. 495–511*).

² А. Крюгер обратила внимание на снижение капиталоемкости в странах импортозамещающей индустриализации уже при низком уровне капиталовооруженности труда (*Krueger A. Trade Policies and Developing Nations. Washington, 1995. P. 32–33*).

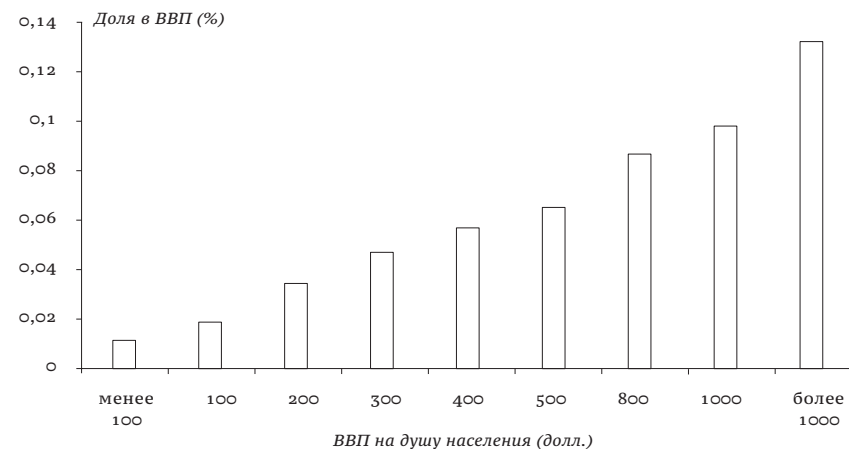


РАССЧИТАНО ПО: *Chenery H., Syrquin M. Patterns of Development. 1975*

Рис. 2.2. Сырьевой экспорт

ся промышленный сектор. Важнейшие показатели социальной динамики (уровень урбанизации, образования, показатели здоровья, рождаемости и смертности) при этом будут изменяться по траектории, сходной с траекториями рыночных экономик. Но есть задачи, которые, как показывает опыт, без активного использования рыночных механизмов решить никому не удастся — это прежде всего достижение конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках.

Ориентация на импортозамещение, надежная защита от внешней конкуренции создают национальной промышленности, формирующейся в рамках стратегии импортозамещающей индустриализации, искусственные, тепличные условия, столь отличные от жестких реалий конкуренции на мировых рынках продукции обрабатывающих отраслей. Мягкость формирующейся экономической среды, возможность для предприятий существовать и развиваться при хронически низком качестве продукции, неэффективности использования ресурсов создают производственные структуры и управленческие стереотипы, слабосовместимые с успехами в международном соревновании за потребителей. Устранение внешней конкуренции оборачивается хронически низкой конку-



РАССЧИТАНО ПО: *Chenery H., Syrquin M. Patterns of Development. 1975*

Рис. 2.3. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности

рентоспособностью отечественной обрабатывающей промышленности на мировых рынках¹.

В связи с этим принципиально важно наличие в экспорте двух существенно разных компонентов: сырьевого экспорта (сельскохозяйственная продукция, продукция добывающих отраслей промышленности) и экспорта обрабатывающих отраслей (рис. 2.2 и 2.3).

Если возможности наращивания первого компонента экспорта определяются уровнем ресурсообеспеченности страны, то рост второго ограничен самим характером институциональных инноваций, связанных с избранной моделью роста.

Для стран импортозамещающей индустриализации характерны не только аномально низкая доля экспорта в ВВП, но и низкие для стран соответствующего уровня развития показатели экспорта обрабатывающих отраслей в расчете на душу населения (табл. 2.3). При этом по мере экономического развития отдаление экономиче-

¹ О связи стратегии импортозамещения и низкой конкурентоспособности формирующейся обрабатывающей промышленности см.: *Little I., Scitovsky T., Scott M. Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study. Oxford, 1970; Dornbusch R. The Case for Trade Liberalization in Developing Countries // Journal of Economic Perspectives. 1992 (Winter). P. 69–85; Krueger A. Perspectives on Trade and Development. N. Y., 1990.*

Таблица 2.3. Экспорт обрабатывающих отраслей в странах импортозамещающей индустриализации на душу населения

Страна	Экспорт обрабатывающих отраслей на душу населения, долл./чел. в 1990 г. (в ценах 1987 г.)
Аргентина	85,6
Бангладеш	10,0
Бразилия	103,3
Индия	13,6
Мексика ¹	106,8
Мьянма	0,63
Пакистан	31,4

Источник: Данные Мирового банка.

Для сравнения: в том же году экспорт обрабатывающих отраслей на душу населения в некоторых открытых экономиках: Южная Корея — 1253 долл./чел., Малайзия — 821,3 долл./чел.

¹ Мексиканская экономика начала открываться с середины 80-х гг.

ских показателей таких стран от параметров, характерных для основной траектории, с ростом ВВП на душу населения не сокращается, а растет.

Для богатой ресурсами страны возможности наращивания сырьевого экспорта значительны, но и они заведомо имеют верхние границы (табл. 2.4).

Таким образом, для стран, основывающих свою стратегию на импортозамещающей индустриализации, размеры достижимого на этом пути уровня ВВП в расчете на душу населения ограничены, с одной стороны, максимально достижимым устойчивым объемом ВВП, приходящегося на 1 долл. сырьевого экспорта, с другой — максимально возможными устойчивыми объемами сырьевого экспорта в расчете на душу населения¹.

¹ О связи стратегии импортозамещающей индустриализации с формированием хрупкой экономической структуры, в которой источники конвертируемой валюты тесно свя-

Таблица 2.4. Сырьевой экспорт на душу населения в странах импортозамещающей индустриализации в 1970–1992 гг., долл./чел. в ценах 1987 г.

Страна	1970	1975	1980	1985	1990	1992
Аргентина	122,4	80,0	160,2	205,5	207,6	195,7
Бангладеш	—	2,2	2,1	2,9	3,9	3,1
Бразилия	63,4	62,2	81,7	103,3	91,3	88,4
Индия	4,7	4,9	4,7	5,2	5,4	5,1
Мексика	77,8	51,8	142,6	—	136,6	125,8
Мьянма	9,3	6,6	9,1	7,5	4,9	6,4
Пакистан	9,9	6,5	12,2	9,8	9,1	9,7

Источник: Данные Мирового банка.

Обозначим для стран импортозамещающей индустриализации объем экспорта обрабатывающих отраслей как E_o , объем сырьевого экспорта как E_c , P — численность населения, Y — объем валового внутреннего продукта. Сырьевой экспорт на душу населения, экспорт обрабатывающих отраслей на душу населения и ВВП на душу населения обозначим соответственно как l_c , l_o и u . Пусть эмпирически заданы максимально достижимые в рамках модели объемы экспорта обрабатывающих отраслей на душу населения (l_o) и максимальный устойчивый уровень закрытости экономики $C_m = Y / (E_o + E_c)$ ¹. Так как предельные размеры C_m и l_o заданы логикой модели и лишь в ограниченной степени зависят от страновой специфики, максимально достижимый в рамках модели уровень душевого дохода (y_m) определяется одной национальной переменной — максимально достижимым устойчивым объемом сырьевого

заны с ограниченным набором сырьевых ресурсов, см.: Fishlow A. Revisiting the Great Debt Crisis of 1982 // In Debt and Development in Latin America. Notre Dame, 1985.

¹ Информация, содержащаяся в базе данных Мирового банка за 1960–1993 г., не позволяет выявить растущие рыночные экономики с долей экспорта в ВВП, устойчиво более низкой, чем 4%. Таким образом, на основе имеющихся данных можно предположить, что $C_m \approx 25$, т. е. максимальный устойчивый объем ВВП для стран импортозамещающей индустриализации равен ее 25-кратному устойчивому экспорту.

экспорта на душу населения (l_c), определяемым уровнем ресурсообеспеченности страны:

$$y_m = C_m l_o + C_m l_c.$$

Для уникально богатых природными ресурсами государств с ограниченным населением пределы экономического роста в рамках модели импортозамещающей индустриализации могут быть очень высокими, но все равно они определены обозначенным выше набором факторов.

Выйти за эту границу можно, лишь эффективно включившись в международное разделение труда на уровне обрабатывающих отраслей. Но именно этого, оставаясь в рамках модели, сделать не удастся. Между тем только в указанных пределах модель импортозамещающей индустриализации позволяет формировать современную индустриальную структуру, обеспечивать социальную трансформацию общества. При приближении к верхним границам возможного отношения ВВП к экспорту и объемов сырьевого экспорта на душу населения экономический рост замедляется, становится неустойчивым.

На рис. 2.4 линия $y_o - y_3$ обозначает максимально возможный объем производства ВВП на душу населения при заданных объемах сырьевого экспорта (также на душу населения). Пусть под влиянием роста экспортных цен или других конъюнктурных обстоятельств объем душевого экспорта возрос с l_{c1} до l_{c2} . Соответственно расширяется возможность роста душевых доходов ($y_1 - y_2$). Если затем вследствие изменения конъюнктуры мирового рынка экспортные доходы снижаются, соответственно падает и величина ВВП на душу населения ($y_2 - y_1$)¹.

Зависимость (в модели импортозамещающей индустриализации) максимально возможного уровня производства и доходов

¹ Разумеется, на практике падение доходов от сырьевого экспорта необязательно приводит к падению ВВП на душу населения до уровня, строго соответствующего точке y_1 . Оно бывает и большим, и меньшим. В данном случае мы лишь иллюстрируем общую тенденцию. Снижение экспортных поступлений приводит к кризису платежного баланса, вынужденному снижению объема импорта сырья, комплектующих и полуфабрикатов, необходимых для работы отечественной обрабатывающей промышленности, соответствующему падению производства.

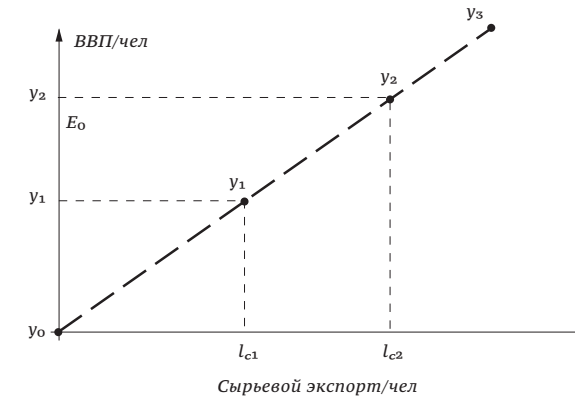


Рис. 2.4

на душу населения от сырьевого экспорта (в условиях невозможности быстрого замещения экспорта сырья экспортом обрабатывающей промышленности) имеет несколько следствий. Во-первых, она предопределяет зависимость сохранения достигнутого уровня производства от колебаний цен на мировых сырьевых рынках и устойчивости добычи сырьевых ресурсов. На падение экспорта сырья такая экономика реагирует не изменением структуры экспорта, а переходом на более низкий уровень производства (см. рис. 2.4).

Во-вторых, наращивание ВВП на душу населения за рамками, определяемыми максимальной продуктивностью модели импортозамещающей индустриализации (максимально достижимый душевой ВВП, обеспечиваемый устойчивым сырьевым экспортом), предполагает обратный запуск отключенных или деформированных рыночных механизмов внешнеэкономических связей. Между тем нет никаких гарантий, что сформировавшаяся в рамках импортозамещающей индустриализации социально-экономическая структура окажется пригодной к решению этой задачи.

Неоднократно предпринимались попытки, не меняя модели импортозамещающей индустриализации, вывести объем производства за пределы, совместимые с ее устойчивым функционированием. Как правило, для этого использовались масштабные внешние заимствования, позволяющие на короткий срок снять валютные ограничения, подстегнуть экономическое развитие. Но в силу неу-

стойчивости этих источников, отсутствия возможности обеспечить погашение задолженности за счет быстрого роста конкурентоспособного экспорта обрабатывающих отраслей такие попытки носили неустойчивый характер и при изменении внешнеэкономической конъюнктуры приводили к кризису внешней задолженности, падению и долгосрочной стагнации производства.

Спусковым механизмом кризиса импортозамещающей индустриализации обычно оказывается тяжелый валютный кризис, недостаток доступных ресурсов конвертируемой валюты для поддержания бесперебойного функционирования сложившихся отраслей, обеспечения минимальных потребностей в импортных ресурсах¹.

Как указывалось, границы душевого ВВП, достижимые в рамках модели, естественно, различны для ресурсобедных и ресурсобогатых стран.

Рисунок 2.4 можно преобразовать. Пусть на нем теперь l_{c1} и l_{c2} — максимально возможный устойчивый сырьевой экспорт на душу населения соответственно для ресурсобедной и ресурсообеспеченной страны. Тогда эти параметры определяют границы роста ВВП на душу населения в рамках модели импортозамещающей индустриализации (соответственно y_1 и y_2)².

В данном случае показатель доходов на душу населения мы используем лишь в качестве индикатора уровня развития, позволяющего аппроксимировать динамику соответствующих структурных сдвигов в занятости, образовании, в показателях продолжительности жизни населения, демографии. В связи с этим разный уровень ресурсообеспеченности стран, пытающихся использовать модель импортозамещающей индустриализации, определяет границы ее не только экономической, но и социальной продуктивности.

Рыночно ориентированные реформы, открытие внешнеэкономического сектора, конвертируемость национальной валюты, ограничение уровня протекционистской защиты внутреннего

¹ О механизме развертывания валютного кризиса в странах импортозамещающей индустриализации см.: *Krueger A. Trade Policies and Developing Nations.*

² Очень грубо позволяет оценить меру ресурсообеспеченности страны показатель плотности населения. В связи с этим интересен результат, полученный Дж.Саксом и А. Уорнером, которые статистически выявили позитивную связь плотности населения с вероятностью ранней либерализации внешнеэкономической сферы (*Sachs J., Warner A. Economic Reform and the Process of Global Integration. P. 33*).

рынка — мероприятия, абсолютно необходимые для создания предпосылок дальнейшего экономического роста, выходящего за рамки возможностей модели импортозамещающей индустриализации. Но краткосрочный результат таких реформ, как правило, кризис созданной структуры экономики, выявление ограниченной конкурентоспособности отечественной обрабатывающей промышленности, долгосрочная стагнация объема производства на фоне необходимых, но болезненных структурных сдвигов.

Как отмечалось выше, войти в режим импортозамещающей индустриализации относительно легко. Такая стратегия хорошо накладывается на традиции аграрного общества, интересы элит. Выход из подобного режима, запуск механизмов рыночного роста оказываются задачей куда более сложной, социально-конфликтной. Именно эти трудности для богатых ресурсами стран, вышедших на верхние пределы продуктивности модели, прокладывают дорогу долгосрочной стагнации на фоне циклов экономико-политической нестабильности (депрессия — экономический популизм — инфляция — болезненная стабилизация — депрессия — экономический популизм), которая может продолжаться десятилетиями¹.

Попробуем коротко проиллюстрировать приведенные выше построения фактическим материалом из экономической истории государств импортозамещающей индустриализации.

Аргентина вступила в период современного экономического роста на два десятилетия раньше Японии и России. Богатые природные ресурсы страны, благоприятные для развития сельскохозяйственного производства, придали первому полувеку ее развития существенную специфику. Относительно высокие темпы роста ВВП на душу населения сочетались с медленным сокращением доли сельского хозяйства в занятости и общественном производстве. Сельскохозяйственная продукция доминировала и в экспорте (зерно, затем мясо). Продуктивность сельского хозяйства к этому времени находилась на близком к США уровне.

Аргентина была тесно интегрирована в систему мировой торговли (импорт примерно 25% ВВП). Доля накопления в ВВП составляла 17–19%, из которых около 10% покрывалось за счет внутренних

¹ *Dornbusch R. and Edwards S. (eds.) The Macroeconomics of Populism in Latin America. Chicago, 1991.*

сбережений, остальное — за счет импорта капитала. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП росла относительно медленно. Основные стимулы к ее развитию были связаны с пищевой промышленностью, в том числе экспортно-ориентированной, а также масштабным железнодорожным строительством. Импортозамещение не играло существенной роли в индустриальном развитии, а доля импорта в ВВП была долгосрочно стабильной (1900–1904 гг. — 26%, 1925–1929 гг. — 25%).

Рост ВВП в 1900–1914 гг. составлял 6,3% в год, сельскохозяйственного производства — 3,4, обрабатывающей промышленности — 7,7% в год (в добывающих отраслях — 11,6%). Рост ВВП на душу населения составлял 2% в год, что близко к средним значениям для стран, переходивших к современному росту в те же десятилетия, что и Аргентина.

Радикальные изменения в стратегии экономического развития и динамике структуры аргентинской экономики тесно связаны с Первой мировой войной и последующим кризисом 1929–1933 гг. Осложнение ситуации на рынке капитала, резкое падение экспортных цен на продовольствие, протекционистские меры основных импортеров, снижение объема экспорта, общее ухудшение условий торговли выявили структурные слабости предшествующего экономического роста (недостаток национальных сбережений, аномально высокая доля сельского хозяйства и сельскохозяйственного экспорта). Все это стимулировало поворот в 30–40-х гг. к стратегии импортозамещающей индустриализации с активным использованием возможностей государства. Ее механизмами стали государственный контроль за распределением конвертируемой валюты, ее рационализация, неравновесный, завышенный курс национальной денежной единицы, экстремально высокие таможенные пошлины¹, стимулирование развития отечественной обрабатывающей промышленности на основе ограничения импортной конкуренции, налоговых и кредитных рычагов.

Результатом стало ускорение индустриализации, темпы сокращения занятости в сельском хозяйстве увеличились. Доля экспорта

¹ К концу 50-х гг., в период расцвета импортозамещающей индустриализации в Аргентине, средняя величина тарифов на импорт обрабатывающих отраслей здесь достигала 141% (Little I., Scitovsky T., Scott M. *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*. Oxford, 1970. P. 163).

в ВВП быстро снижается вплоть до середины 50-х гг., а затем остается относительно стабильной и колеблется в пределах 5–8% ВВП. К началу 80-х гг. отклонения важнейших экономических параметров, описывающих траекторию развития аргентинской экономики относительно мировых нормативных значений, радикально отличаются от тех, которые определяли ее лицо до 1929 г. К этому времени Аргентина стала страной с аномально низкой для своего уровня развития долей экспорта в ВВП (среднее значение по группе среднедоходных государств в 1980 г. — 28%, для Аргентины — 5%), более высокой, чем средние значения, долей обрабатывающей промышленности в ВВП (соответственно 22 и 29%) и несколько заниженной долей сельского хозяйства (8 и 6%). Эти последствия избранной стратегии особенно наглядно отражались в низких темпах роста экспорта, особенно экспорта обрабатывающих отраслей. В 1980 г. экспорт обрабатывающей промышленности на душу населения составил 48,8 долл./чел. (в ценах 1987 г.); в том же году в Южной Корее, близкой к Аргентине по уровню душевого ВВП и масштабу экономики, — 404 долл./чел.

Если в 1860–1914 гг. ВВП на душу населения рос темпами, близкими к мировой норме, то в 1929–1980 гг. он существенно отставал от нее. В 1913 г. ВВП/продукт на душу населения в Аргентине (с учетом паритета покупательной способности) был примерно равен германскому и в 1,5 раза превосходил итальянский. В 1990 г. он составлял соответственно 54% германского и 63% итальянского душевого ВВП¹.

В середине 60-х годов объем аргентинского экспорта был ниже средних показателей за 1925–1929 гг. Борьба за распределение ограниченных ресурсов конвертируемой валюты между закупками нового инвестиционного оборудования, сырья и комплектующих для действующих производств становится стержнем конфликтов при формировании экономической политики.

При этом краткосрочное ускорение экономического роста лишь усугубляет проблемы дефицита платежного баланса, приводит к исчерпанию валютных резервов².

К 70-м гг. уже в полной мере проявился кризис роста в рамках модели импортозамещающей индустриализации. Возможно-

¹ Maddison A. *Monitoring the World Economy 1820–1992*. P., 1995. P. 194–203.

² Alexandro D. *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*. New Haven, 1970. P. 75–76, 356.

сти этого варианта развития были явно исчерпаны. Это проложило дорогу долгосрочной социально-политической нестабильности. Ни попытки ускорить экономический рост за счет денежной экспансии (1973–1976 гг.), ни последующие стабилизационные мероприятия (1977–1980 гг.), проводившиеся без глубокой структурной перестройки механизмов развития экономики и ее открытия для внешнего мира, не позволяли снять структурные ограничения, имманентные для страны импортозамещающей индустриализации, на достигнутом Аргентиной уровне развития.

Кризис 80-х гг. в полной мере обнажил структурные слабости аргентинской экономики. Падение цен на важнейшую продукцию аргентинского сырьевого экспорта (мясо, зерно) в 1980–1985 гг. вместе с долговым кризисом и радикальным ухудшением ситуации на мировых финансовых рынках привело к образованию крупного дефицита платежного баланса по текущим операциям (1979 г. — 0,5 млрд долл., 1981 г. — 4,7 млрд долл.), а затем к вынужденному резкому падению импорта (1980 г. — 9,3 млрд долл., 1985 г. — 3,5 млрд долл.). Неизбежной реакцией стали падение и стагнация ВВП. К 1990 г. объем ВВП на душу населения сократился по сравнению с 1980 г. на 20,3% и был примерно равен уровню середины 60-х гг. (табл. 2.5).

Таблица 2.5. Валовой внутренний продукт на душу населения в Аргентине (1960–1990 гг.), долл. США 1990 г. (с учетом паритета покупательной способности)

Год	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
ВВП/чел.	5559	6371	7302	8132	8245	6912	6581

Рассчитано по: *Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992. P., 1995. P. 203.*

Вынужденным ответом на кризис национальной модели роста стали либерализационные мероприятия, открытие внешнеэкономического сектора, отказ от ратификации валюты, снижение уровня импортных пошлин, реструктурирование и приватизация государственных предприятий¹.

¹ О связи долгосрочной стагнации аргентинской экономики с институциональным регулированием внешнеэкономических связей см., напр.: *Alexandro D. Essays on the Economic History of the Argentine Republic; Dornbusch R., Helmers F. (eds.) The Open Economy: Tools*

Если аргентинская экономика сравнительно рано вышла на верхние уровни продуктивности модели и находилась в застойном кризисе долгие годы, то для Мексики переход от «экономического чуда» к тяжелому кризису был внешне неожиданным и поэтому особенно болезненным.

С 40-х гг. мексиканская экономика развивалась в режиме мягкой импортозамещающей индустриализации. Ортодоксальная финансовая политика (жесткий контроль за динамикой денежной массы и дефицитом бюджета) до начала 70-х гг. позволяла поддерживать денежную стабильность, низкую инфляцию, но экономический рост носил закрытый, автаркичный характер. Сочетание высоких тарифов, импортных лицензий и квот надежно ограничивало отечественную обрабатывающую промышленность от конкуренции. Уровень нетарифных барьеров постепенно повышался (в 1956 г. 25% импорта требовало предварительного получения лицензий, в 1965 г. — 60, в 1975 г. — 100%). Промышленный рост шел на фоне постоянного снижения доли экспорта в ВВП (1955 г. — 16,6%, 1960 г. — 9,7, 1970 г. — 7,7%).

С конца 60-х гг. хронический дефицит платежного баланса (1965 г. — 0,4 млрд долл., 1970 г. — 1,1 млрд долл.) явно сигнализирует об исчерпании возможностей модели, о необходимости серьезных микроэкономических реформ, направленных на повышение конкурентоспособности отечественной обрабатывающей промышленности. К 1976 г. осознание того, что внешнеэкономический сектор становится важнейшим препятствием экономическому росту, прокладывает дорогу началу либерализационных мероприятий. Однако открытие новых богатых нефтяных месторождений и высокий уровень цен на нефть на мировом рынке радикально изменили ситуацию. Добыча нефти увеличивается с 21,5 млн т в 1970 г. до 100 млн т в 1980 г. Быстро растущий сырьевой экспорт, доступность для нефтедобывающей страны кредитных ресурсов позволяют в это время практически полностью снять внешнеэкономические ограничения экономического роста. Объем импорта (в текущих ценах) увеличивается с 2,2 млрд долл. в 1970 г. до 18,9 млрд долл. в 1980 г. Темпы роста капиталовложений (в постоянных ценах) в 1978–1981 гг. со-

for Policymakers in Developing Countries. Oxford, 1988; *Reynolds L. Economic Growth in the Third World, 1850–1980. New Haven, 1985. P. 85–91; Taylor A. Three Phases of Argentine Economic Growth// NBER. Historical Paper. 1994. N 60.*

ставляют 15–20 % в год. Рост ВВП на душу населения в 1971 г., составивший 0,8 %, ускоряется до 6 % в год. В это время президент Мексики Л. Портильо говорит о том, что величайшей проблемой страны является управление изобилием. Между тем сохранение достигнутого уровня потребления уже в высшей степени зависит от ситуации на мировых сырьевых и финансовых рынках. Неконкурентоспособность отечественной обрабатывающей промышленности (ее доля в экспорте в 1980 г. — 12 %; экспорт продукции обрабатывающих отраслей на душу населения — 19 долл./чел., в ценах 1987 г.) без реформы системы микроэкономического регулирования не может быть преодолена никакими вливаниями капитала.

В 1980–1981 гг. мировая конъюнктура на финансовых рынках радикально меняется, резко растут процентные ставки, сокращаются возможности рефинансирования долга за счет новых заимствований. Одновременно в 1981 г. снижаются мировые цены на нефть. Хотя Мексике удается увеличить добычу нефти (1980 г. — 100 млн т, 1985 г. — 136 млн т), этого оказывается недостаточно, чтобы сохранить сложившиеся масштабы импорта. Его приходится сокращать с 24 млрд долл. в 1981 г. до 8,6 млрд долл. в 1983 г. Падение доходов от нефти, составивших важную доходную статью бюджета, запускает механизм финансового кризиса. Начинается многолетний период стагнации ВВП (табл. 2.6), вынужденной политики либерализации внешней торговли, структурной перестройки промышленности, высокой безработицы¹.

Таблица 2.6. Валовой внутренний продукт на душу населения в Мексике (1960–1990 гг.), долл. США 1990 г. (с учетом паритета покупательной способности)

Год	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
ВВП/чел.	2781	3265	3774	4408	5254	5141	4997

Рассчитано по: Maddison A. *Monitoring the World Economy 1820–1992*. P. 203.

Специалисты по мексиканской экономике Е. Кардосо и С. Леви отмечают: «Если есть урок, который можно извлечь из мексиканско-

¹ Об импортозамещающей индустриализации в Мексике и ее кризисе см.: Looney R. *Economic Policymaking in Mexico: Factors Underlying the 1982 Crisis*. Durham, 1983; Reynolds G. *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*. New Haven, 1970.

го опыта, он в том, что, когда дисбалансам позволяют накапливаться долго, их устранение очень болезненно¹. Открытие нефтяных месторождений в 70-х гг. позволило Мексике отсрочить коррекцию переоцененного курса национальной валюты, устранение диспропорций в ценах и принятие мер по повышению эффективности использования ресурсов. Приспособление к внешним экономическим шокам в 80-х гг. началось слишком поздно и было очень тяжелым. Реальная заработная плата упала на 40 %, и еще нет признаков ее восстановления².

Если Аргентина и Мексика — классические примеры направляемой государством импортозамещающей индустриализации в богатой ресурсами стране, то опыт Индии позволяет проследить ограничения этой модели в ресурсобедных странах.

Влияние изменений, порожденных глобальными индустриализационными процессами, распространяется неравномерно. В частности, улучшение медицинского обслуживания, показателей здоровья и снижение смертности в странах запоздавшей индустриализации, как правило, идут быстрее, чем структурные изменения в занятости, в развитии образования. В результате демографический переход начинается до индустриализации, падение смертности надолго опережает падение рождаемости, что приводит к долгосрочно высоким темпам роста населения, создающим дополнительные трудности в запуске механизмов современного экономического роста. Индия, где резкое ускорение роста населения с 20-х гг. XX в. существенно опередило начало современного экономического роста (конец 1940-х гг.), — характерный тому пример.

Нагрузка огромного и быстро растущего населения на ограниченные природные ресурсы резко сокращает возможности реализации стратегий, ориентированных на рост сырьевого экспорта.

Вместе с тем огромные размеры страны, стремление порвать со стереотипами колониальной экономики подталкивали пришедшую к власти национальную элиту к стратегии импортозамеща-

¹ Cardoso E., Levy S. *Mexico. The Open Economy*. Oxford, 1988. P. 361–362.

² Последнее утверждение было справедливо к 1997 г., когда писалась книга, но впоследствии Мексика пережила достаточно долгий период подъема, темпы роста душевого ВВП здесь росли в период 1995–2002 гг. в среднем на 5 % в год и вновь снизились до 3 % лишь в 2003 г. — Прим. ред.

ющей индустриализации. Ее механизмы были сходными с теми, которые мы описывали выше: завышенный курс национальной денежной единицы, рacionamento конвертируемой валюты, обусловленное постоянной нехваткой валютных ресурсов, государственное лицензирование, охватывающее не только создание новых производственных мощностей, но и рост их производительности, изменение специализации. В период расцвета индийской импортозамещающей индустриализации для того, чтобы получить разрешение на создание промышленного предприятия, было необходимо получить согласование в 86 государственных административных и контрольных органах¹.

Характерный симбиоз власти и собственности, зависимость частного предпринимательства от решений, принимаемых по усмотрению государственных служащих, соответствующее широкое распространение коррупции в государственном аппарате стали хорошо изученными и описанными чертами формирующейся здесь социально-экономической структуры².

Государству в рамках данной стратегии удастся существенно повысить долю инвестиций в ВВП (с 13 % в 1950 г. до 23 % в 1980 г.), обеспечить темпы роста ВВП на душу населения, близкие к 1,5 % в год. Импортозамещающая индустриализация к середине 80-х гг. позволила стране покрывать за счет ресурсов собственной промышленности практически все национальные потребности в промышленных товарах народного потребления и 90 % общего национального потребления промышленной продукции.

Отличительными чертами развития Индии в этот период, как и следовало ожидать, стали аномально низкие темпы роста экспорта обрабатывающей промышленности и низкая доля экспорта в ВВП. Доля Индии в мировом экспорте, составлявшая в 1950 г. 1,46 %, к 1973 г. сократилась до 0,53 %. Темпы роста индийского экспорта обрабатывающих отраслей в 60–70-х гг. примерно вдвое отставали от общих темпов роста соответствующего показателя по развивающимся странам. Показателен пример текстильной промышленности. В 1953 г. Индия поставляла на мировой рынок 38 % текстильного экспорта развивающихся стран. К 1970 г. ее доля сократилась до 7 %.

¹ Roach J. (ed.) *India 2000: The Next Fifteen Years*. Riverdale, 1986. P. 175.

² Myrdal G. *The Asian Drama*. N. Y., 1968; Bhagwati J. *India in Transition*. Oxford, 1993.

Связь стагнации индийского экспорта с системой регулирования внешней торговли и стратегией импортозамещающей индустриализации хорошо показана исследователями¹.

В условиях бедной ресурсами страны, имеющей ограниченные возможности наращивания вывоза сырья, связанные с низкой конкурентоспособностью отечественной обрабатывающей промышленности, пределы проявились уже на ранней стадии индустриального развития. Хронический недостаток валютных ресурсов для обеспечения минимально необходимых объемов импорта, дефицит торгового баланса (1979 г. — 2,2 млрд долл., 1985 г. — 6,5 млрд, 1988 г. — 7,6 млрд долл.) свидетельствовали о кризисе развития в рамках модели импортозамещающей индустриализации.

Таким образом, уже на ранней стадии индустриализации при доле сельского населения, превышающей 2/3, Индия столкнулась с необходимостью радикального изменения модели роста, повышения конкурентоспособности обрабатывающего сектора, роста экспорта его продукции. Нарастание внешнего долга, расходов на его обслуживание, острый дефицит конвертируемой валюты подталкивали страну на путь экономических реформ, открытия экономики. Постепенные реформы, начатые уже в середине 80-х гг., под влиянием обостряющегося кризиса² радикализуются после 1991 г. В 1990–1994 годах темпы роста экспорта повышаются до 13,6 % в год. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности на душу населения растет с 7 долл. на человека в год в 1980 г. до 20 долл. в 1993 г. Здесь следует отметить главное: в стране сохранились неограниченные ресурсы рабочей силы, предельная продуктивность использования которой в сельском хозяйстве крайне низка; сохранилась и возможность перераспределения их в трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Именно это послужило дополнительным фактором, позволившим Индии, в отличие от более развитых стран Латинской Америки (таких, как Аргентина), провести либерализацию экономики и выйти из мо-

¹ Bhagwati J., Desai P. *India: Planning for Industrialisation*. L., 1970; Bhagwati J., Srinivasan T. *India//Foreign Trade Regimes and Economic Development*. 1975. N 4.

² «Трудно себе представить, что начало либеральных экономических реформ было бы инициировано без глубокого кризиса конца 80-х гг.» (Bhagwati J. *India in Transition*. Oxford, 1993. P. 73).

дели импортозамещающей индустриализации, сохраняя экономический рост¹.

Сравнительный анализ стратегии и тактики демонтажа механизмов импортозамещающей индустриализации в ресурсобедных и ресурсобогатых странах позволяет выявить еще один фактор, облегчающий первым решение этой задачи. Сам низкий уровень доходов, средней заработной платы при создании минимально благоприятных условий для открытия экономики создает предпосылки выхода на рынки трудоемкой продукции с постепенной, соответствующей росту душевого ВВП перестройкой индустриальной структуры, повышением в ней доли квалифицированного труда².

Перед странами, обеспечивавшими в режиме импортозамещающей индустриализации относительно высокий уровень душевого потребления, средней зарплаты, сразу ставятся куда более сложные задачи — выход выращенной в тепличных условиях, не привыкшей к жесткой конкуренции обрабатывающей промышленности на рынки технически сложной продукции со значительными компонентами квалифицированного труда. Справиться с этим предприятиям национального обрабатывающего сектора отнюдь не просто. Именно поэтому здесь производственная структура приспособляется к либерализации куда более медленно и болезненно.

¹ Анализ импортозамещающей индустриализации в Индии см.: *Bhagwati J., Srinivasan T. India (Foreign Trade Regimes and Economic Development)*. N. Y., 1975; *Lal D. The Hindu Equilibrium: Cultural Stability and Economic Stagnation*. Oxford, 1980; *Kumar D., Desai M. The Cambridge Economic History of India*. Vol. 2. L., 1983; *Echeverri-Gent J. Economic Reform in India: A Long and Winding Road* // *Feinberg R., Echeverri-Gent J., Muller F. Economic Reform in Three Giants*. New Brunswick, 1990. P. 103–133; *Lal D. India and China: Contrasts in Economic Liberalization?* // *World Development*. 1995. Vol. 23(9). P. 1475–1494.

² Пример связи ограниченности ресурсной базы, раннего открытия экономики и успешного выхода на рынки продукции обрабатывающих отраслей — экономическое развитие Тайваня. В 50-х гг. его экономика была закрытой, а экономическая политика явно шла по пути импортозамещающей индустриализации. Именно осознание внутренних ограничений этой стратегии развития для бедной ресурсами небольшой страны подтолкнуло национальную политическую элиту к переносу центра тяжести на стимулирование экспорта обрабатывающих отраслей (*Little I., Scitovsky T., Scott M. Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study*. L., 1970. P. 38). Преобразования начала 60-х гг. придают экономике Тайваня выраженно открытый характер.

Разумеется, все сказанное выше отнюдь не означает, что национальные властные элиты не могут начать либерализационные реформы до исчерпания возможностей экономического роста в рамках модели импортозамещающей индустриализации. Обратимся к Бразилии.

К концу 20-х гг. XX в. Бразилия, как и Аргентина, была страной с открытой, хотя и значительно менее развитой экономикой. Доля внешней торговли в ВВП составляла 23%. Причем почти $\frac{3}{4}$ (73%) валютных поступлений давал экспорт кофе. Крах кофейного рынка во время Великой депрессии и соответствующее 60%-е падение экспортных поступлений вынудили правительство ввести жесткий контроль за валютой и импортом. Импортозамещение стало во многом ответной реакцией на острые проблемы платежного баланса. В 30-х — начале 40-х гг. экономика Бразилии все более выражено приобретает закрытый характер. Неудачная попытка либерализовать внешнеэкономическую сферу, предпринятая в 1946 г. и приведшая к быстрому истощению валютных резервов, дополнительно легитимизировала стратегию импортозамещающей индустриализации, ставшую на долгие годы стержнем политики экономического развития страны. Правительство защищало возникавшие отрасли национальной промышленности стандартным набором инструментов регулирования (импортный контроль, множественный валютный курс, высокие таможенные пошлины). Промышленное производство росло, но экспорт стагнировал. Доля экспорта в ВВП к середине 60-х гг. упала до 5–6%.

Перегрев экономики и инфляционный кризис 1964 г. проложили дорогу и военному перевороту, и серьезному изменению экономико-политических приоритетов. Новое правительство наряду с мерами финансовой стабилизации ликвидировало систему множественных обменных курсов, девальвировало национальную валюту (крузейро), снизило импортные пошлины, перешло к политике активного стимулирования экспорта. Ответом на эти меры стал достаточно быстрый рост экспорта, в том числе и обрабатывающих отраслей (металлургия, алюминий, бумага, нефтехимия). Однако такая политика оказалась недолговечной. Столкнувшись с резким повышением цен на нефть и крупным дефицитом платежного баланса, администрация вновь резко повысила импорт-

ные пошлины и расширила границы рационарования импорта. Неуверенная, колеблющаяся между возвратом к последовательному государственному активизму и рыночно ориентированными реформами экономическая политика конца 70-х — начала 80-х гг. привела страну к долговому кризису и резкому замедлению роста¹.

Бразильский опыт подтверждает: политическая элита способна начать выход из модели импортозамещающей индустриализации еще до исчерпания ее резервов. Однако в этом случае сама возможность возврата на старую траекторию делает такой экономико-политический поворот неустойчивым, обратимым².

Преимущества стратегии импортозамещающей индустриализации повсеместно обосновывались необходимостью защиты экономики от колебаний внешнего рынка, обеспечения экономической независимости страны. И повсеместно же необходимость выхода из этой модели была связана с острым кризисом торгового и платежного балансов, недостатком валюты для обеспечения критического импорта.

Данные о фактических траекториях экономического развития стран, избравших модель импортозамещающей индустриализации, подтверждают следующие выводы из теоретического анализа специфики данной модели:

1. *Отключение рыночных регуляторов внешнеэкономической деятельности позволяет в течение относительно длительного времени, устранив конкуренцию импортных товаров, обеспечивать экономический рост и индустриализацию в условиях сокращающейся доли внешней торговли в ВВП.*

¹ Об импортозамещающей индустриализации в Бразилии см.: *Simonson M.* Brazil. The Open Economy. Tools for Policymakers in Developing Countries. Oxford, 1988; *Bergsman J.* Brazil: Industrialization and Trade Policies. L., 1970; *Lim Y.* Comparing Brasil and Korea // Lessons in Development. A Comparative Study of Asia and Latin America. L., 1989. P. 93–120.

² М. Бруно обратил внимание на связь устойчивых радикальных реформ, направленных на открытие экономики, с предшествующим острым кризисом модели импортозамещающей индустриализации в соответствующей стране (*Bruno M.* Deep Crises and Reform. What Have We Learned? The World Bank. Washington, 1996; см. по этому поводу также: *Tornell A.* Are Economic Crises Necessary for Trade Liberalization and Fiscal Reform? The Mexican Experience // Reform, Recovery, and Growth. Latin America and the Middle East. Chicago, 1995).

2. *Достигнув минимальных устойчивых значений, эта доля стабилизируется на низком уровне, после чего возможности экономического роста определяются конъюнктурой на сырьевых рынках основных экспортируемых товаров соответствующих стран, возможностями наращивания физических объемов вывоза сырья.*
3. *Повсеместно результатом избранной стратегии являются низкая конкурентоспособность обрабатывающей промышленности, низкие объемы ее экспорта в расчете на душу населения.*
4. *Предельные уровни развития, достижимые в рамках модели импортозамещающей индустриализации, определяются максимально возможным устойчивым отношением к экспорту и к возможным предельным объемам устойчивого сырьевого экспорта.*
5. *Стимулы к выходу из модели импортозамещающей индустриализации в бедных ресурсами странах возникают на более ранних этапах экономического развития, чем в богатых ресурсами. На ранних этапах развития при низком уровне на душу населения демонтаж соответствующих механизмов и запуск рыночных регуляторов внешнеэкономической деятельности проходит легче, чем в более развитых странах, и может сочетаться с сохранением экономического роста.*
6. *Для богатых ресурсами стран, достигших в рамках модели импортозамещающей индустриализации относительно высокого уровня доходов на душу населения, ее демонтаж, включение рыночных механизмов неизбежно означает серьезный кризис сформировавшейся структуры экономики, который растягивается на длительный период.*
7. *Попытки выйти за пределы возможностей модели, опередившись на краткосрочные, преходящие источники финансирования импорта (рост внешнего долга, краткосрочное конъюнктурное повышение экспортных цен), делают последующее падение производства, адаптацию к условиям сократившегося импорта особенно болезненными.*

Глава 3. Характерные черты социалистического роста

Социалистическая модель развития¹ сформировалась в конце 20-х — начале 30-х гг. в СССР на базе модели импортозамещающей индустриализации, на десятилетия радикально отклонив национальную траекторию развития от доминирующих мировых тенденций.

Рассмотрим факторы, обусловившие первый в экономической истории случай такого перехода в СССР конца 20-х гг.

Первая мировая война, проложившая дорогу крушению традиционной монархии, революции и Гражданской войне, застала Россию на уровне верхней границы зоны раннекапиталистического кризиса (ВВП/чел. в 1913 г. — 1500 долл. в ценах 1990 г. с учетом паритета покупательной способности). П. Столыпин был более чем прав, когда именно на этом этапе развития просил для нее 20 лет мира и стабильности.

Когда в послереволюционной России период бури и натиска Гражданской войны растворился в нэпе, когда удалось стабилизировать червонец и началось восстановление народного хозяйства, то стало ясно, что формирующийся хозяйственный уклад приобретает знакомые черты рыночного хозяйства. Еще весной 1918 г. мэтр и идеолог российской индустриализации профессор В. Гриневецкий обратил внимание, что в русской революции социализм — форма, буржуазность — суть². К середине 20-х гг. убеждение, что при всей социалистической риторике революция оказалась буржуазной

по социально-экономическому содержанию, укрепляется и в российских, и в эмигрантских либерально-профессорских кругах.

В самом деле, в стране действует развитая система рынков. Основа экономики — частнохозяйственный сектор (крестьянские хозяйства, частная промышленность и торговля). На смену традиционной монархии пришел революционный, модернизаторский авторитарный режим. От российских традиций унаследованы финансовая стабильность (базирующаяся на золотом червонце), выраженный протекционизм, активная роль государства в экономическом развитии. Наиболее существенная новация — монополия внешней торговли, явно свидетельствующая о решительном повороте на путь импортозамещающей индустриализации.

Очевидным победителем в Гражданской войне на этот момент оказалось крестьянство. Оно освободилось от тяжелого груза продразверстки и сохранило за собой помещичью землю. Ограничение финансового прессы, возложенного на крестьянство¹, проявилось в росте собственного крестьянского потребления², резком сокращении доли экспорта в сельскохозяйственном производстве по сравнению с довоенным уровнем. Недостаток валюты, ограниченность возможностей импорта были постоянными и важнейшими проблемами советской экономики. Монополия внешней торговли позволила резко ограничить потребительский импорт. Но рост крестьянского потребления никак не позволял вывести продовольственный экспорт на довоенный уровень. Попытки форсировать его только дестабилизировали финансовую систему и внутренние рыночные механизмы.

Отсюда и неизбежные проблемы развития. Они выявились, как только были использованы самые поверхностные резервы восстановления народного хозяйства. На повестку дня вновь встал вопрос: как преодолеть резко возросшее за годы войны и революции отставание от развитых государств Запада? Мессианский характер идеологии большевиков, интерпретация бытия в терминах борьбы

¹ Наиболее известными работами, посвященными анализу социалистической модели с либеральных позиций, до сих пор остаются «Дорога к рабству» Ф. А. Хайека (М., 1993) и «Социализм» Л. Ф. Мизеса (М., 1994). Из современных работ, подводящих итоги социалистического эксперимента, на мой взгляд, наиболее глубоким остается исследование Я. Корнаи: *Kornai J. The Socialist System. The Political Economy of Communism. Oxford, 1992.* В кругу работ, посвященных выявлению причин радикальных отличий экономической динамики на разных стадиях социалистического развития, можно отметить, в частности: *Banarjee A., Spagat M. Productivity Paralysis and the Complexity Problem: Why Do Centrally Planned Economies Become Prematurely Gray? // Journal of Comparative Economics. 1991. Vol. 15. P. 646–660; Sachs J. Notes on the Life Cycle of State-led Industrialization // Japan and the World Economy. 1996(8). P. 153–174.*

² См.: *Гриневецкий В. Перспективы послевоенного восстановления русской промышленности. Харьков, 1919.*

¹ Доля поземельного налога и платежей за землю в доходе крестьянских хозяйств сократилась с 9,5% в 1913 г. до 4,9% в 1926/27 г. (*Davis R. (ed.) From Tsarism to the New Economic Policy. L., 1990.*)

² В 1913 г. из деревни уходило 22–25% производимого продовольствия, в середине 20-х — 16–17% (см. там же).

капитализма и социализма, опасение утратить власть не позволяли откладывать его решение¹. Основные структурно-технологические приоритеты развития определялись примером индустриально развитых экономик и ресурсами России. Они переходят от «послевоенных перспектив русской промышленности» В. Гриневецкого, через разработку плана ГОЭЛРО к ориентирам первой пятилетки, предложенным Госпланом: надо поднимать отечественную топливную промышленность и энергетику, реконструировать на современном уровне металлургию, создавать развитую машиностроительную базу, восстанавливать довоенный объем железнодорожного строительства.

Но откуда взять средства для реализации всех этих проектов? В. Гриневецкий рассчитывал на обильные иностранные инвестиции. К середине 20-х годов стало ясно — эти надежды тщетны. Слишком сильна заданная логикой политической борьбы антикапиталистическая риторика. Слишком недавно большевистское правительство отказалось платить царские долги и национализировало собственность компаний с иностранным участием. При всех перспективах российского рынка политический риск запретительно высок. Крупных иностранных капиталовложений не будет.

Традиционно доминировавший в России источник накопления капиталов для развития экономики — крестьянские хозяйства. Но крестьянский характер революции в сочетании с социалистической идеологией делают его использование проблематичным.

Добровольные частные инвестиции крестьянских хозяйств остаются низкими. Антикапиталистическая пропаганда делает политически невозможной активную поддержку развития и укрепления крестьянских хозяйств. Даже Н. Бухарин, лучше других революционных лидеров понимавший значимость этой проблемы, был вынужден снять лозунг «Обогащайтесь!». В результате ресурсы роста крестьянского накопления, созданные земельной реформой, надежно заблокированы. Бессмысленно ожидать от разумных людей, что они будут инвестировать в развитие производства, чтобы быть

¹ «Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут». *Сталин И.* Вопросы ленинизма. М.: ОГИЗ, 1939. С. 329. (Эти слова были произнесены несколько позднее рассматриваемого здесь периода, в 1931 г., на первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности. — *Прим. ред.*)

зачисленными в политически подозрительные элементы, попасть под угрозу санкций и репрессий. В результате крестьянское хозяйство по состоянию на середину 20-х гг., — стабильный, но малоприспособленный к добровольному накоплению и развитию сектор национальной экономики.

Те же проблемы препятствуют активному производственному накоплению в частнохозяйственном секторе вне сельского хозяйства. Большевики слишком регулярно и горячо извиняются за то, что разрешили само существование такого сектора, чтобы ожидать устойчивой заинтересованности в частных долгосрочных инвестициях. Печать временности, постоянные идеологические и политические угрозы по отношению к буржуазии стимулируют краткосрочные спекулятивные торгово-финансовые операции, а отнюдь не масштабное частное финансирование индустриализации страны.

Словом, в результате революции и Гражданской войны оказался надолго закрытым путь к динамичному капиталистическому росту, предполагающему высокую активность национального частно-предпринимательского сектора, значительные частные сбережения и инвестиции.

Перед государственным сектором экономики — свои непростые финансовые трудности. Политические соображения («диктатура пролетариата») заставляют завышать уровень заработной платы. К концу восстановительного периода при производительности труда более низкой, чем до революции, реальная заработная плата выше. При мощном протекционизме и слабой конкуренции уровень эффективности производства невысок. Монополия внешней торговли позволяет завышать цены, обеспечивать прибыль даже при низкой эффективности. Это обостряет хронический конфликт между городом и деревней вокруг цен на промышленные товары. Стандартный ответ деревни — ограничение крестьянского спроса на промышленные товары и сокращение поставок сельскохозяйственной продукции в город.

В рамках капитализма и рынка остается лишь малопривлекательный выбор между относительно низким темпом роста при сохранении финансовой стабильности и попытками форсировать государственные капиталовложения за счет эмиссионного финансирования с неизбежными инфляционными последствиями.

Отсюда в 1925–1928 гг. постоянные колебания экономической политики между инфляционным финансированием и попытками восстановления устойчивости денежной системы, острые дискуссии между Наркомфином и Госпланом о возможных темпах и масштабе государственного накопления, нарастающая финансовая нестабильность, неизбежно связанные с ней сбои в работе рыночного механизма¹.

Кризис хлебозаготовок конца 1927 г., послуживший поводом для отказа от нэпа, был непосредственно связан с попыткой форсировать темпы роста накопления и удержать цены на зерно на низком уровне. Как и предшествующие аналогичные кризисы 1923 и 1925 гг., он поддавался регулированию теми же методами (снижение масштаба накопления и зернового экспорта, повышение закупочных цен). И вместе с тем он высвечивал ключевую проблему нэповской экономики — сохраняя рыночные механизмы, невозможно прямо управлять сбережениями. Ее, а следовательно, и заданные ею темпы роста капиталовложений приходится принимать как данность, пытаясь влиять на нее мягким методом рыночной экономической политики.

Выбор 1927–1928 гг., находившийся в области реальных экономико-политических альтернатив, — это выбор между продолжением импортозамещающей индустриализации с ее внутренними ограничениями на темпы роста капиталовложений, с одной стороны, и заменой рыночных механизмов целостной иерархией, позволяющей прямо управлять долей сбережения в ВВП, — с другой.

У власти в России — коммунистическое правительство. Для него рынок, частная собственность отнюдь не необходимая предпосылка устойчивого развития, а временно терпимый элемент глубоко враждебной системы капиталистического хозяйствования. Если попытки форсировать рост приводят к финансовой нестабильности, а она в свою очередь мешает работе рыночных механизмов, то не правильнее ли отключить эти регуляторы, чем тормозить индустриализацию? Ответом на кризис накопления стали вторичное закрепощение российской деревни, резкий рост государственного накопления за счет снижения уровня жизни крестьян.

¹ См.: Юровский Л. Денежная политика советской власти (1917–1927). М., 1996. История конфликта Наркомфина и Госплана подробно описана в книге: Мау В. Реформы и догмы (1914–1929). М.: Дело, 1993. С. 137–152.

Искусственно заниженные закупочные цены и налог с оборота на сельскохозяйственную продукцию становятся важнейшим источником доходов бюджета. Вновь при сокращении потребления продуктов питания в деревне резко растет аграрный экспорт, призванный обеспечить валютные ресурсы для промышленного рывка. Впервые складывается целостная, внутренне логичная структура социалистической индустриализации.

Временный демонтаж рыночных механизмов, разумеется, не является социалистическим изобретением. Это широко распространенная практика капиталистических государств при столкновении с мощным внешним шоком, как правило, с войной. Для покрытия резко увеличенных войной государственных расходов требуется принудительное использование сбережений населения. Необходимы структурный сдвиг в производстве, перераспределение ресурсов с выпуска гражданской продукции на выпуск вооружения. Обеспечение подобных структурных сдвигов только за счет рыночных механизмов (резкое повышение цен на все, что связано с вооружением) влечет острые социальные конфликты («капиталисты наживаются на войне»).

Типичной реакцией на эти проблемы является введение в различных формах контроля цен, рационирования важнейших ресурсов и потребительских товаров, в первую очередь продовольствия.

Возникает ситуация подавленной инфляции. Совокупный спрос превышает предложение, цены ниже равновесных, занятость полная, избыточный спрос проявляется в образующихся очередях, пустых полках магазинов, черном рынке и перебоях в материально-техническом снабжении производства¹.

В условиях подавленной инфляции деньги становятся лишь одним из рычагов распределения наряду с карточками, системой приоритетов в снабжении и т. д. Вынужденные сбережения населения мобилизуются для покрытия дефицита бюджета.

Реакция на дефицит производственных ресурсов — рост запасов, появление узких мест в производстве. Оценить дефицитность ресурсов непросто, поэтому распределение их между отраслями

¹ Charlesworth H. The Economics of Repressed Inflation. L., 1956; Kale M. Inflation, Wages and Rationing. Studies in War Economics. Blackpool, 1947; Lerner A. The Economics of Control. L., 1944; Новожилов В. Недостаток товаров // Вестник финансов. 1926. N 2.

и фирмами далеко от оптимального. Неизбежной реакцией на эти трудности становится быстрый рост государственного аппарата.

В условиях войны главными факторами, позволяющими регулировать эти проблемы, являются относительная простота определения национальных приоритетов, патриотический подъем и очевидно временный характер подавленной инфляции¹.

Принципиальная сложность и наиболее серьезный риск для государства, вставшего на путь подавленной инфляции, связаны с его реальной способностью внерыночными методами обеспечить масштабную мобилизацию и перераспределение важнейших ресурсов.

Отношение в большевистской среде к опыту военного коммунизма с его подавленной инфляцией и нерыночным регулированием в 20-х гг. всегда оставалось двойственным, с одной стороны, было официально признано, что это была временная, вынужденная политика, обусловленная военными условиями. С другой — политика, в большей степени соответствующая долгосрочной социалистической ориентации, чем временное, вынужденное заигрывание с капиталистическим рынком.

Неудивительно, что, когда в конце 20-х гг. под влиянием кризиса накопления рыночные механизмы начали давать очевидные сбои, правящая элита быстро обратилась к опыту регулирования подавленной инфляции.

Снова формируются распределительные органы, растет их роль, усиливается государственная регламентация торговли и товаропотоков, воспроизводятся товарный дефицит, очереди, черный рынок.

Когда в 1928 г. в результате инфляционного кризиса стали нарастать проблемы хлебозаготовок и снабжения городов, ответом на это стало не снижение государственных капиталовложений до уровня, совместимого с нормальной работой рыночных механизмов, а отключение самих этих механизмов, возврат к принудительному изъятию зерна в сочетании с формированием мощного административного аппарата мобилизации материальных и финансовых ресурсов деревни — с коллективизацией.

Впервые в современной экономической истории в мирное время формируется развитая система административного регулирования экономической жизни, заменяющая рыночный механизм. Здесь

¹ Galbraith J. Reflections on Price Control // Quarterly Journal of Economics. 1946. August.

место стимулирующей государственной задачи — победить в войне — заменяет задача форсированной индустриализации.

Характерные черты новой социалистической модели экономического роста:

- господство государственной собственности, ликвидация легитимной частной собственности, независимой от власти;
- доминирующая роль государства в мобилизации национальных сбережений, их распределении и использовании;
- формирование охватывающей всю экономику страны управленческой иерархии подчиняющихся друг другу начальников, обеспечивающей координацию хозяйственной деятельности прямыми распорядительными актами. Система рынков теряет роль основы микроэкономического регулирования, устранивается на периферию хозяйственной жизни;
- эгалитаризм, снижение характерной для молодого капитализма экстремально высокой дифференциации доходов;
- догоняющая импортозамещающая индустриализация на базе перераспределения ресурсов из аграрной сферы в промышленную как основа структурной политики;
- жесткий политический контроль, исключаяющий любые несанкционированные формы массовой активности;
- мессианская идеология, обещающая воздаяние на земле завтра за воздержание и самоотверженный труд сегодня.

Этот набор институциональных инноваций¹ позволяет на время снять ряд ограничений, накладываемых на экономический рост рыночными механизмами.

Масштаб национального накопления перестает зависеть от трудноуправляемых параметров — частных сбережений и инвестиций.

¹ Подробный развернутый анализ институциональной структуры социалистической экономики см.: Kornai J. The Socialist System. The Political Economy of Communism. Oxford, 1992. Взгляды автора этих строк на внутренние механизмы функционирования социалистической экономики см.: Гайдар Е. Экономические реформы и иерархические структуры. В дальнейшем изложении мы попытаемся, не повторяя сказанное в предшествующих работах, сконцентрировать внимание на связи этих механизмов с пределами социалистического роста и природой постсоциалистического кризиса.

Высокий уровень налогообложения не подавляет хозяйственной активности — она не зависит от автономных решений частных предприятий. Каналы бегства капитала надежно перекрыты всеобъемлющим финансовым контролем. Тоталитарный политический контроль снимает ограничения на объем финансовых ресурсов, мобилизуемых государством на цели накопления. Формирующаяся предельно высокая, долгосрочно устойчивая норма национальных сбережений позволяет обеспечить индустриальный рывок, резко повысить темпы экономического роста.

Эгалитаризм и индустриальный динамизм обеспечивают наглядную убедительность официальной идеологии.

Совпадение по времени быстрой индустриализации в Советском Союзе и глубокого кризиса в ведущих капиталистических странах (1929–1933 гг.) на десятилетия обеспечило своего рода интеллектуальную респектабельность социалистических рецептов решения проблем развития¹, сделало их объектом пристального внимания и подражания в странах, сталкивающихся с вызовом догоняющей индустриализации.

Механизмы социалистической индустриализации хорошо описываются при небольших модификациях классической моделью Льюиса — моделью индустриализации в двухсекторной экономике с неограниченными ресурсами рабочей силы². В ней экономика состоит из двух секторов: традиционного, для которого характерны аграрное перенаселение, нулевой предельный продукт труда, определение доходов занятых средней, а не предельной продуктивностью, и современного высокопродуктивного сектора, в который постепенно перераспределяется рабочая сила из аграрного сектора (рис. 3.1).

Трудовые ресурсы в традиционном секторе используются с нулевой предельной продуктивностью (MP_{LA1} в точке L_A равна 0, на рис. 3.1(г)). Оплата труда здесь определяется средней производительностью в традиционном секторе (оплата труда $A=AP_{LA}$). Оплата

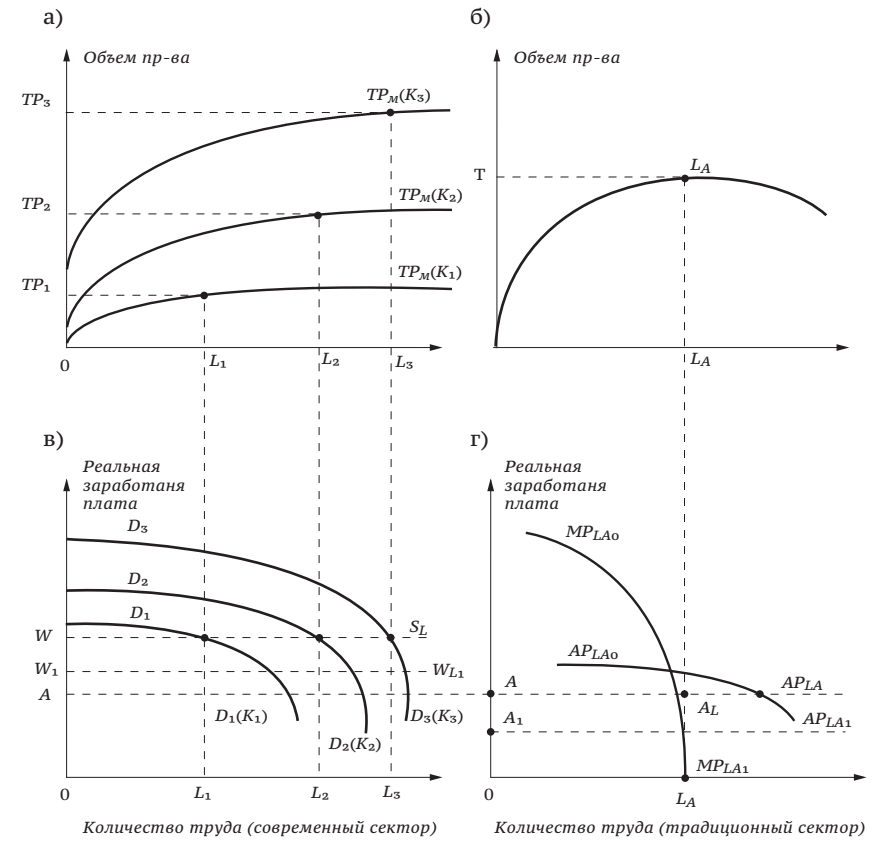


Рис. 3.1

труда в современном секторе W выше, с тем чтобы стимулировать перераспределение трудовых ресурсов. Прибыль в современном секторе реинвестируется, что создает базу для создания новых рабочих мест. С развитием производства при стабильной реальной заработной плате (WS_L) реинвестирование прибыли позволяет наращивать объем трудовых ресурсов, используемых в современном секторе.

На рис. 3.1(б) линия $0-TP_A(K)$ — изменение объема производства в традиционном (аграрном) секторе в зависимости от используемых трудовых ресурсов. При прохождении точки L_A рост объема производства нулевой или отрицательный. На рис. 3.1(г) кривая $MP_{LA0}-MP_{LA1}$ — предельная продуктивность труда. В точке она рав-

¹ Характерное воплощение глубокого пессимизма 30–40-х гг. в оценке возможностей капитализма противостоять социалистическому индустриальному динамизму — работа блестящего экономиста Й. Шумпетера, не испытывавшего к социализму никаких симпатий (*Шумпетер Й.* Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. М.: Экономика, 1995).

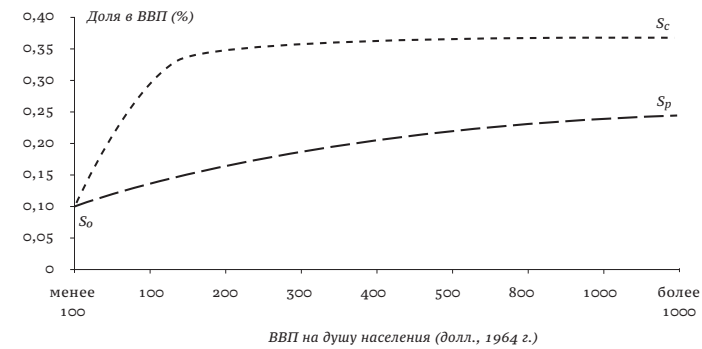
² Lewis A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. The Manchester School, 1954. (2) P. 139–191.

на нулю, кривая $AP_{LA0} - AP_{LA1}$ — средняя продуктивность труда в традиционном секторе. Ее пересечение с прямой $L_A - L_A$ задает уровень средней заработной платы в традиционном секторе. На рис. 3.1(а) кривые $0 - TP_M(K_1)$, $0 - TP_M(K_2)$, $0 - TP_M(K_3)$ обозначают зависимости объема производства в современном секторе от используемых здесь трудовых ресурсов. Переход на более высокие уровни (от $0 - TP_M(K_1) \rightarrow TP_M(K_3)$) обеспечивается за счет реинвестирования прибыли в отечественном индустриальном секторе. Кривые $D_1 - D_1(K_1)$, $D_2 - D_2(K_2)$, $D_3 - D_3(K_3)$ на рис. 3.1 (в) — предельная продуктивность труда в современном секторе, повышающаяся при росте капиталовооруженности от $D_1 - D_1(K_1)$ до $D_3 - D_3(K_3)$.

Специфика социалистической модели состоит в том, что коллективизация, насильственное изъятие значительной части сельскохозяйственной продукции позволяют снизить оплату труда в традиционном секторе с A до A_1 , т. е. ниже уровня средней продуктивности труда. В результате здесь образуются дополнительные финансовые ресурсы, которые могут быть вложены в формирование современного сектора. Кроме того, снижение уровня жизни крестьян позволяет получить мощный поток трудовых ресурсов в город при более низкой заработной плате (перемещение показателя реальной заработной платы от $W - S_L$ до $W_1 - S_{L1}$ на рис. 3.1(в)). И в традиционном, и в современном секторах формируются дополнительные ресурсы для финансирования индустриализации.

Поэтому выбор модели социалистической индустриализации позволяет обеспечить высокие темпы перераспределения ресурсов из традиционного сектора, а также долю накопления в ВВП более высокую, чем в рамках рыночной индустриализации. Главным инструментом, обеспечивающим снижение уровня жизни в традиционном секторе и мобилизацию соответствующих ресурсов на нужды индустриализации, является государственное принуждение. Из сказанного выше следует, что доля государственных доходов и расходов в ВВП для стран социалистической индустриализации оказывается существенно выше, чем в рыночных экономиках.

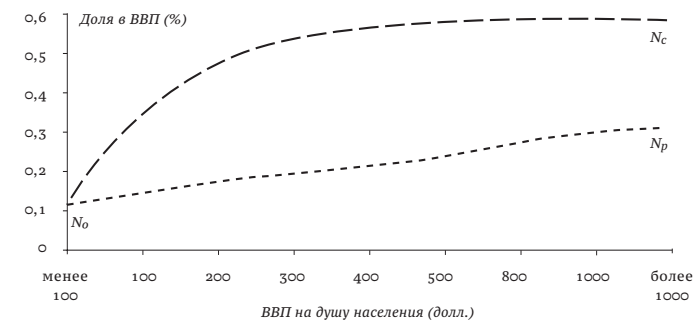
Выбор социалистической модели позволяет быстро и радикально решить фундаментальную проблему рыночной индустриализации — преодолеть инерционность, заданность нормы национальных сбережений. Но за все приходится платить. Отключение рыночных механизмов и в том числе связанных с ними механиз-



$S_0 S_p$ — построена по: Chenery H., Syrquin M. Pattern of Development. 1975

$S_0 S_c$ — Доля сбережений в ВВП в рамках социалистической траектории развития, носит иллюстративный характер

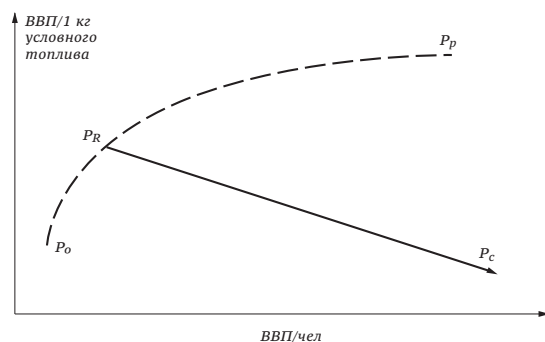
Рис. 3.2. Доля накопления в ВВП



$N_0 N_p$ — расчетные значения доли государственных расходов в ВВП в рамках рыночной траектории развития, построена по: Chenery H., Syrquin M. Pattern of Development. 1975

$N_0 N_c$ — Доля государственных расходов в ВВП в рамках социалистической траектории развития, носит иллюстративный характер

Рис. 3.3. Доля государственных расходов в ВВП



P_0P_p — энергоотдача производства ВВП на единицу энергии для рыночной траектории развития

P_RP_c — то же для социалистической

Рис. 3.4

мов точной настройки, стимулов к эффективному использованию ресурсов, механизмов отбора эффективных инноваций обуславливает хронически высокую ресурсоемкость ВВП и, в частности, его высокую энергоемкость. Кроме того, закрытый характер экономики, как и в странах капиталистической импортозамещающей индустриализации, предопределяет более низкую долю экспорта, и особенно экспорта обрабатывающих отраслей, в ВВП.

Специфика социалистической модели относительно нормальной траектории рыночной индустриализации видна на рис. 3.2–3.4¹. (Динамика доли экспорта в ВВП в зависимости от уровня развития для социалистических стран напоминает ту, что характерна для стран импортозамещающей индустриализации. См. рис. 2.1.)

¹ Вид кривых, характеризующих взаимосвязи роста душевого ВВП, доли сбережений в ВВП, доли государственных расходов в ВВП и доли экспорта в ВВП, для рыночных экономик определяется эмпирическими данными, содержащимися в табл. 1.1. Отличия социалистических траекторий (более высокая доля государственных расходов и сбережений в ВВП, закрытый характер, более низкая доля экспорта в ВВП), низкая ресурсная эффективность (высокая энергоемкость ВВП) по сравнению с параметрами, характерными для рыночных экономик, определяются логикой социалистической модели роста — масштабным перераспределением ресурсов государством из традиционного сектора, быстрым повышением доли сбережений в ВВП в результате отключения рыночных механизмов и закрытия экономики. Эмпирическое подтверждение подобных аномалий для советской экономики см.: *Ofer G. Soviet Economic Growth: 1928–1985* // *Journal of Economic Literature*. December 1987. Vol. XXV. P. 1767–1833.

Крупномасштабное, направляемое государством перераспределение финансовых ресурсов из традиционного аграрного сектора для финансирования индустриализации, соответствующее снижение и без того невысокого (на этапе ранней индустриализации) уровня жизни крестьянства, хроническая стагнация сельского хозяйства на фоне бурного индустриального роста — серьезные отличия социалистической модели индустриализации от аналогичных моделей, характерных для рыночных экономик.

У пионеров капиталистической индустриализации аграрная революция, существенное повышение продуктивности сельского хозяйства, как правило, предшествовали быстрому промышленному росту. Начало аграрной революции датируют в Англии 1690–1700 гг., во Франции и США — 1750–1770 годами, в Германии 1750–1800 гг. До середины XIX в. она происходила в основном на традиционной основе, без использования машин и удобрений, но на базе улучшения севооборота, использования селекционных семян, усовершенствованных орудий труда¹. Рост производства сельскохозяйственной продукции с началом индустриального рывка отставал от роста промышленной продукции, но был тесно с ним связан².

Рассмотрим теоретически, к каким долгосрочным последствиям должен приводить выбор социалистической модели роста, есть ли в ее рамках внутренние факторы, ограничивающие возможности устойчивого развития.

В соответствии с законом Энгеля доля продовольствия в объеме потребления сокращается с ростом душевого ВВП. Однако в абсолютном выражении расходы на продовольствие с повышением уровня жизни увеличиваются. В условиях рыночной индустриа-

¹ *The Fontana Economic History of Europe. The Industrial Revolution*. L., 1978. P. 466.

² По расчетам В. Мельянцева, корреляция темпов роста промышленной и сельскохозяйственной продукции для стран Запада и Японии в период промышленного рывка приблизительно составила 0,784 (см.: *Мельянцева В. Экономический рост стран Востока и Запада в долгосрочной ретроспективе*. М., 1995. С. 197). В тех случаях, когда в силу институциональных факторов (в первую очередь структура земельной собственности и землепользования) аграрное развитие тормозилось, это порождало серьезные проблемы платежного баланса и в целом сдерживало экономический рост. О роли аграрного развития в индустриализационных процессах XIX в. см.: *Morris C., Adelman I. Comparative Patterns of Economic Development, 1850–1914*. Baltimore, 1988; *Adelman I., Lohmoller J. Institutions and Development in the Nineteenth Century: A Latent Variable Regression Model* // *Structural Change and Economic Dynamics*. 1994. Vol. 5 (2). P. 329–359.

лизации рост сельскохозяйственного производства хотя и отстает от общеэкономического роста, но является долгосрочно устойчивым и обеспечивает растущее потребление продовольствия. В настоящее время США — крупнейший в мире экспортер сельскохозяйственной продукции, а страны — члены ОЭСР в целом имеют сальдо в торговле сельскохозяйственной продукцией, близкое к нулю.

Разумеется, в условиях открытой экономики и ограниченной доли сельского хозяйства в экономической структуре опережение роста сельскохозяйственного производства по отношению к потреблению продовольствия не является необходимой предпосылкой устойчивого национального экономического роста, но общая тенденция именно такова.

В условиях социалистической индустриализации масштабное перераспределение ресурсов из села приводит к тому, что высокие темпы индустриализации, повышение душевого ВВП, соответствующий рост спроса на продукты питания идут на фоне стагнации сельского хозяйства, долгосрочно деформированного самим механизмом первоначального социалистического накопления. Таким образом, именно факторы, обусловившие аномально высокие темпы социалистической индустриализации (снижение уровня жизни сельского населения, максимально возможное перераспределение на этапе ранней индустриализации ресурсов из традиционной аграрной сферы), порождают и наиболее серьезную долгосрочную аномалию социалистического роста — расходящиеся траектории развития промышленности и сельского хозяйства.

Раньше или позже дефицит продуктов питания становится долгосрочной структурной проблемой, а их импорт — жесткой необходимостью.

Между тем автаркический характер экономики, низкая доля внешней торговли в ВВП затрудняют решение этой проблемы за счет динамичного роста экспорта обрабатывающих отраслей, необходимого для устойчивого финансирования продовольственного импорта.

Пусть для социалистической страны потребление продовольствия на душу населения (d) является возрастающей функцией от уровня душевого дохода (y):

$$d = f(y).$$

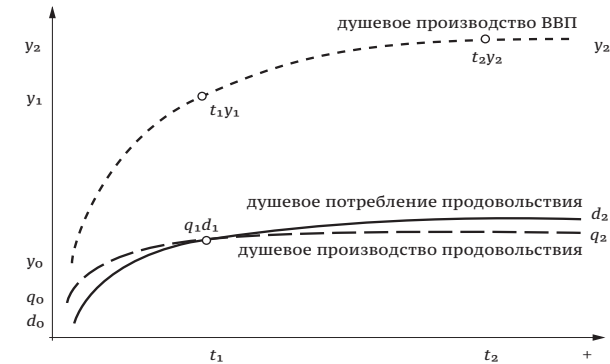


Рис. 3.5

Пусть производство продовольствия на душу населения (q) также функция от душевого ВВП:

$$q = p(y).$$

Тогда экспорт (импорт) продовольствия (lp) на душу населения определяется как:

$$lp = p(y) - f(y).$$

Специфика социалистической экономики, обусловленная характерной для нее экстремальной нагрузкой на традиционный аграрный сектор, снижением здесь уровня доходов на этапе первоначального индустриального рывка, состоит в том, что доля производства продовольствия в ВВП сокращается быстрее, чем доля продовольствия в потреблении¹ (см. рис. 3.5).

В исходной точке социалистической индустриализации, при душевом производстве ВВП, равном y_0 , производство продовольствия q_0 больше его потребления d_0 ; страна — экспортер сельскохозяй-

¹ Тесные политические и экономические связи восточноевропейских социалистических стран с союзной метрополией, опора на ресурсную базу СССР не позволяют рассматривать их в 50–80-х гг. как страны, формирующие собственные траектории развития. Скорее, правомерно говорить о региональной специфике развития в рамках союзной империи, рассматривать ее как целое, с включением стран-сателлитов. Далее (гл. 4) мы проверим сформулированные здесь гипотезы анализом реальных траекторий соответствующих параметров в СССР и Китае.

ственной продукции. Сельскохозяйственный экспорт на душу населения $lp_o = q_o - d_o$. По мере повышения уровня развития потребление продуктов питания растет быстрее стагнирующего производства и в точке t_1y_1 экспорт равен 0 ($d_1 = q_1$). Дальнейший рост доходов переводит страну в положение чистого импортера продовольствия. В точке t_2y_2 импорт продовольствия на душу населения (lp_2) равен $d_2 - q_2$.

Как мы помним (см. гл. 2), для стран импортозамещающей индустриализации верхние пределы роста ВВП на душу населения определяются максимально возможными устойчивыми объемами сырьевого экспорта, где другие параметры заданы характером экономического роста в рамках избранной стратегии:

$$y_m = C_m l_o + C_m l_c.$$

Ограниченная конкурентоспособность экспорта обрабатывающих отраслей объединяет модели социалистического роста и импортозамещающей индустриализации. Но в силу специфики социалистической аграрной сферы ограничения, обусловленные необходимостью доступа к мировому обмену техникой и технологиями, дополняются (после того, как страна прошла точку t_1y_1 , в которой $q_1 - d_1$) необходимостью обеспечения аграрного импорта.

В связи с этим сырьевой экспорт на душу населения можно разделить на два компонента — экспорт минерального сырья (l_m) и экспорт продовольствия (l_p). Тогда формула, определяющая максимально достижимый для социализма уровень душевого ВВП, переписывается как:

$$y_{\max} = C_m l_o + C_m l_m + C_m l_p.$$

Так как сам продовольственный экспорт (импорт) определяется душевым производством ВВП, получаем:

$$y_{\max} = C_m l_o + C_m l_m + C_m [p(y) - f(y)].$$

В точке максимума ВВП (y_{\max}) потребление продуктов питания на душу населения и производство продуктов питания на душу населения составляют фиксированные доли душевого ВВП и равняются соответственно f_{\max} и p_{\max} , отсюда получаем:

$$y_{\max} = C_m l_o + C_m l_m + C_m (p_{\max} y_{\max} - f_{\max} y_{\max}).$$

После элементарных преобразований получаем:

$$y_{\max} = \frac{C_m l_o + C_m l_m}{1 - C_m p_{\max} + C_m f_{\max}} = \frac{C_m l_o + C_m l_m}{1 - C_m f_{\max} - C_m p_{\max}}.$$

Таким образом, при определении максимально возможного уровня развития в рамках социалистической модели мы выявили, что он также определяется предельными масштабами экспорта обрабатывающих отраслей на душу населения (l_o) и уровня закрытости экономики (C_m), а также национально-специфическими параметрами: максимально достижимым душевым экспортом минерального сырья (l_m), долями производства (p) и потребления (f) продовольствия в ВВП.

С учетом сказанного выше историю социалистической индустриализации правомерно разделить на два существенно разных этапа.

Первый. Ресурсы традиционного сектора не исчерпаны. Душевое производство продовольствия больше его душевого потребления ($q > d$), страна — экспортер продовольствия ($l_p > 0$). Экономика закрыта, экспорт обрабатывающих отраслей ограничен, сельскохозяйственный и минеральный экспорт обеспечивают валютные поступления, минимально необходимые для заимствования технических достижений у развитых рыночных экономик. Доля экспорта в ВВП быстро снижается и затем долго поддерживается на устойчиво низком уровне.

Второй. Растущие вместе с повышением душевого ВВП потребности в продовольствии превысили объем стагнирующего национального сельскохозяйственного производства ($q > d$). Постепенно, сталкиваясь с угрозой недовольства недоедающего населения, социалистическая страна становится нетто-импортером продовольствия ($l_p < 0$). При хронически низкой конкурентоспособности обрабатывающих отраслей резко возрастает нагрузка на минеральный экспорт. Теперь он необходим не только для обеспечения технологического обмена, но и для финансирования импорта продовольствия. Для обеспечения роста последнего приходится увеличивать долю экспорта в ВВП и объем минерального экспорта на душу населения (рис. 3.6).

На рис. 3.6 изображены рост ВВП на душу населения и соответствующие ему объемы минерального экспорта.

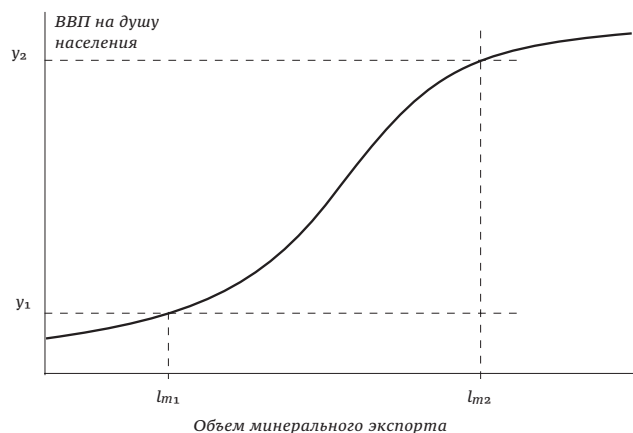


Рис. 3.6

На отрезке ниже точки y_1 характер кривой определяется растущей автаркичностью экономики и сохраняющимся аграрным экспортом. При выходе за точку y_1 (в которой $l_p = 0$) нагрузка на минеральный экспорт резко возрастает. Дальнейший экономический рост в рамках социализма (от y_1 до y_2) возможен лишь в случае, если ресурсная база позволит обеспечивать соответствующий устойчивый рост минерального экспорта ($l_{m1} l_{m2}$). На этом этапе рост душевого ВВП идет на фоне нарастающего продовольственного импорта и соответственного роста минерального экспорта. Исчерпание возможностей дальнейшего наращивания минерального экспорта (l_{m2}) определяет и границы возможного развития страны в рамках социалистической модели для соответствующей национальной экономики.

Характерная черта социалистического роста — его энергоемкость. Здесь не только устойчиво растет душевое энергопотребление, но и непрерывно падает энергоотдача. При сопоставлении темпов роста валового национального продукта СССР в 1940–1985 гг.¹ и темпов роста энергопотребления² выясняется, что в каждом из выделенных периодов темпы наращивания энергопотребления

¹ Ofer G. Soviet Economic Growth (1928–1985)//Journal of Economic Literature. 4 December 1987. Vol. XXV. P. 1778.

² См.: Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 105.

Таблица 3.1. Рост ВВП и энергопотребления в СССР, %

Показатель	1940–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1985
Рост ВВП за период	2,16	1,66	1,20	1,104
Рост энергопотребления за период	2,97	1,69	1,54	1,123

Таблица 3.2. Динамика ВВП и потребления коммерческой энергии в КНР, %

Показатель	1952–1980
Среднегодовые темпы роста ВВП (официальные данные)	4,9
Среднегодовые темпы роста ВВП (расчеты В. Мельянцева)	4,0
Среднегодовые темпы прироста потребления коммерческой энергии	9,3
Среднегодовые темпы роста общего энергопотребления	8,0

превышали темпы экономического роста (табл. 3.1). По 1952–1980 гг. тенденция устойчивого снижения энергоотдачи просматривается и в КНР (табл. 3.2).

Эта особенность тем более значима, что снижение энергоемкости ВВП по мере экономического роста в рыночных экономиках — хорошо прослеживаемая закономерность (табл. 3.3 и рис. 3.7).

Тогда можно предположить, что в силу своей внутренней логики (отключение рыночных механизмов) социалистический экономический рост имеет еще два ограничивающих параметра: максимально достижимое в его рамках производство ВВП на единицу энергопотребления и определяемый ресурсной базой страны максимальный масштаб устойчивого душевого производства энергоресурсов (рис. 3.8).

На рис. 3.8 линия $y_0 y_1$ — рост душевого энергопотребления по мере роста ВВП на душу населения в рыночных экономиках, \mathcal{E}_0 — национальное производство энергии на душу населения, $\mathcal{E}_0 \mathcal{E}_1$ — душевой импорт энергоресурсов. Открытый характер рыночной экономики позволяет профинансировать возникающие после точки y_1 энергопотребности за счет экспорта обрабатывающих отрас-

Таблица 3.3. Энергоотдача производства, ВВП в долларах 1990 г./1 кг энергопотребления в нефтяном эквиваленте (исчислено с учетом ППС)¹

	1913	1950	1960	1973	1980	1994
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ						
энергоотдача	1,3	2	2,5	2,7	3,4	3,9
душевой ВВП	4 700	6 350	8 050	11 300	12 100	14 660 (1993)
ФРАНЦИЯ						
энергоотдача	2,2	2,9	3,2	3,1	3,6	3,9
душевой ВВП	2 900	4 420	6 300	11 000	12 800	15 130 (1993)
ГЕРМАНИЯ						
энергоотдача	1,4	2	2,7	2,6	2,9	4
душевой ВВП	3 050	3 700	7 150	11 270	13 150	16 420 (1993)
США						
энергоотдача	1,2	1,8	2,1	2	2,3	2,7
душевой ВВП	5 500	10 250	11 800	16 600	17 950	21 530 (1993)
ЯПОНИЯ						
энергоотдача	2,7	3,1	3,4	3,1	4	4,6
душевой ВВП	1 150	1 680	3 450	9 900	11 770	17 710 (1993)
ИТАЛИЯ						
энергоотдача	3,9	4	5,3	3,8	4,8	5,4
душевой ВВП	2 300	3 120	5 350	9 500	11 800	14 670 (1993)

¹ Расчеты д-ра экон. наук В. Мельянцев.

лей. Линия y_0y_2 — динамика взаимозависимости производства ВВП на душу населения и душевого энергопотребления в социалистической экономике. Ее закрытый характер, ограниченность экспорта обрабатывающих отраслей делают масштаб национального производства энергоресурсов на душу населения (\mathcal{E}_2) верхней границей роста душевого производства и потребления (точка y_2).

Энергетический экспорт доминирует в структуре мировой торговли минеральным сырьем. Таким образом, исходя из сказанно-

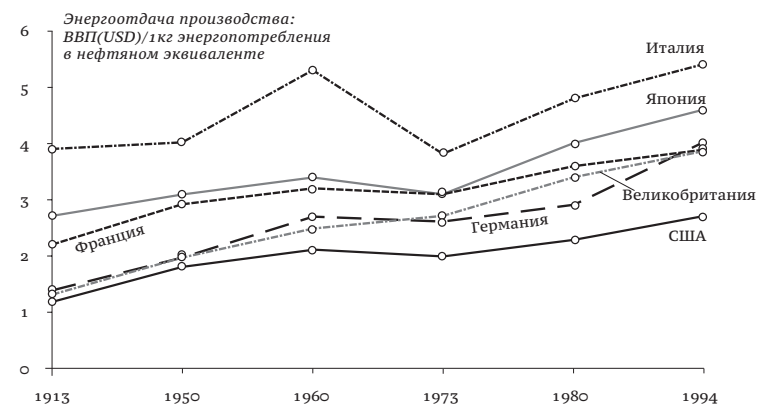


Рис. 3.7. Энергоотдача производства в некоторых странах

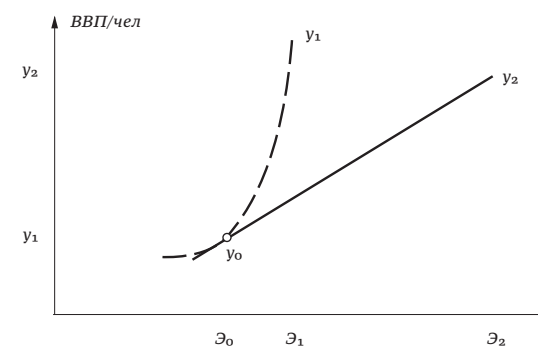


Рис. 3.8¹

го выше можно сделать вывод, что, после того как первоначальные ресурсы индустриализации за счет резервов традиционного сектора исчерпаны и социалистическая страна стала импортером сельскохозяйственной продукции, на ее топливно-энергетический сектор ложится двойная нагрузка. Во-первых, рост экспорта энергоносителей — необходимая предпосылка наращивания импорта продовольствия и технологического обмена с мировой экономикой,

¹ Вид линий y_0y_1 и y_0y_2 определяется различием в динамике энергоёмкости рыночных и социалистических экономик, отмеченным выше.

во-вторых, не снижающаяся энергоемкость ВВП требует постоянно растущего внутреннего энергопотребления по мере экономического роста¹. Возможности социалистического развития после исчерпания ресурсов аграрного сектора заданы верхним пределом устойчивого душевого производства энергетических ресурсов.

Отсюда очевидно, почему кризис социалистического роста начинается в бедных ресурсами странах на относительно более ранней стадии индустриализации, чем в ресурсообеспеченных, — на стадии, когда еще сохранились крупные резервы рабочей силы с нулевой предельной продуктивностью в традиционном секторе. В условиях жестких ресурсных ограничений перераспределение этих ресурсов в трудоинтенсивные отрасли обрабатывающей промышленности становится единственной осмысленной экономической стратегией. Предпосылка успеха этого курса — повышение конкурентоспособности отечественной обрабатывающей промышленности. Для этого необходимы открытие экономики, запуск отключенных ранее рыночных регуляторов. При сохранении индустриализационного потенциала в традиционном секторе этот процесс может идти на фоне роста производства.

Бедные ресурсами страны после первого индустриального рывка, позволяющего им повысить норму сбережения, сформировать промышленную структуру, повысить уровень образования, имеют возможность при своевременной смене ориентиров экономической политики выйти на основную траекторию развития за счет сохраняющихся ресурсов традиционного сектора. Как и в случае с моделью импортозамещающей индустриализации, богатые ресурсами страны имеют возможность в рамках социализма пройти значительно более длинный путь индустриального развития. Только очень богатые страны могут позволить себе к тому же на-

¹ Кажущееся исключение из этого правила — развитие восточноевропейских социалистических стран. Но суть дела в том, что при теснейших экономических и политических связях с СССР их неправомерно рассматривать как независимые экономики. Они были органично интегрированы в структуру экономического развития советской империи, обеспечивались ее ресурсами и разделили ее судьбу. Национальные траектории развития Венгрии, Чехословакии, Польши и т. д. в 50–80-х гг. просто не могли быть реализованы в сложившемся виде без ресурсной базы СССР. В связи с этим здесь и далее под ресурсобедными социалистическими странами мы будем понимать а) лишь те, для которых предельно достижимый масштаб устойчивого сырьевого экспорта низок, и б) те, которые не имеют возможности опереться на ресурсную базу богатой метрополии.

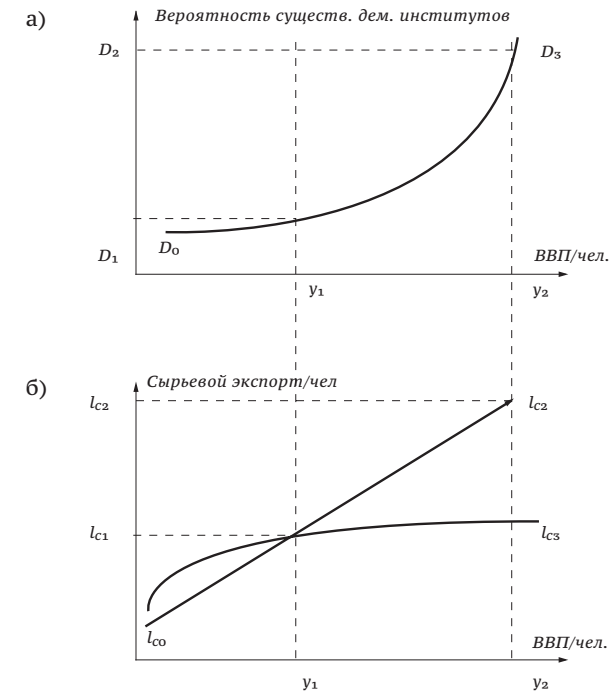


Рис. 3.9¹

правлять львиную долю ресурсов на производство вооружений (как это было в СССР). Но когда возможности роста в рамках социалистической модели оказываются исчерпанными, запуск рыночных механизмов для них становится куда более сложным делом, идет на фоне острого кризиса сформированной в рамках социализма, не приспособленной к рыночным условиям структуры экономики.

Еще одна фундаментальная проблема, связанная с механизмами выхода стран разного уровня ресурсообеспеченности из социализма, определена особенностями взаимодействия экономики и политики. Как отмечалось выше, демократизация тесно коррелирует с уровнем экономического развития (рис. 3.9).

¹ Характер линии D_0D_3 определяется данными табл. 1.2 настоящей работы, вид линии $l_{co}l_{cs}$ — данными табл. 1.1, вид линии $l_{co}l_{c2}$ — спецификой взаимосвязи социалистического экономического роста и сырьевого экспорта.

$l_{co}l_{c3}$ — тенденция изменения душевого сырьевого экспорта в зависимости от душевого ВВП, характерная для рыночных экономик; $l_{co}l_{c2}$ — тенденция изменения душевого сырьевого экспорта в зависимости от душевого ВВП в рамках социалистической модели роста; $l_{c1}l_{c2}$ — максимальный устойчивый сырьевой экспорт на душу населения для ресурсобедной и ресурсобогатой социалистической страны; y_1 и y_2 — ВВП на душу населения при исчерпании возможностей социалистического роста для ресурсобедной и ресурсобогатой страны; D_1 и D_2 — вероятность демократизационных процессов в рамках социализма для стран с разным уровнем ресурсообеспеченности.

Бедная ресурсами социалистическая страна достигает в рамках социалистической модели уровня экономического развития, при котором формирование мощных демократизационных процессов крайне маловероятно. Напротив, богатая ресурсами страна способна поднять показатели душевого производства и потребления до уровня, характерного для устойчивых демократий, сформировать социально-экономические предпосылки демократии. Отсюда можно предположить, что для ресурсообеспеченной социалистической страны вероятность серьезного политического кризиса тоталитарного режима существенно выше, чем для бедной ресурсами.

Попытаемся проверить сформулированные гипотезы об аномалиях социалистического роста на фактическом материале.

Глава 4. Индустриализация и исчерпание ресурсов социалистического роста в СССР и Китае

В СССР снижение уровня крестьянского потребления, масштабное изъятие ресурсов из деревни было стержнем экономической политики периода первого индустриального рывка 1929–1934 гг.

Для того чтобы определить, сколько ресурсов реально можно изъять из аграрной сферы, используется максимально жесткий ме-

тод, издревле применявшийся при установлении дани¹, — метод проб и ошибок. В начале 30-х гг. ценой «ошибок» стала жизнь миллионов людей — жертв голода. Перераспределение ресурсов, занятых в сельском хозяйстве, в пользу других отраслей обеспечивалось резким снижением уровня жизни сельского населения, ускорением миграции из деревни в город, ростом экспорта сельскохозяйственной продукции, продолжавшимся, несмотря на сокращение ее производства и обеспечившим увеличение импорта машин и оборудования.

Из СССР в 1930 г. было экспортировано 4,8 млн т зерна, в 1931-м — 5,2 млн т, в 1932-м — 1,8 млн т². В целом стоимость сельскохозяйственного экспорта и экспорта пищевых продуктов в 1929–1932 гг. составляла 80 % стоимости импорта оборудования за те же годы³.

Аккумулированные валютные ресурсы в максимально возможной мере концентрировались на закупке производственных ресурсов. Доля потребительского импорта, составлявшая в 1925–1926 гг. 16,2 % его общего объема, к 1931 г. снизилась до 4,6 %. Импорт одежды, обуви, продовольственных, пищевкусовых товаров был сведен к минимуму. Резко сократилась в импорте и доля сырья для легкой промышленности (с 33,8 % в 1925–1926 гг. до 9,3 % в 1931 г.). В то же время доля оборудования и сырья для тяжелой промышленности возрастает с 36,2 % в 1925–1926 гг. до 82,1 % в 1931-м и 85,2 % в 1932 г.⁴ Принципиальное значение для индустриализации страны имел импорт черных металлов, машин и аппаратов, станков, электрооборудования, двигателей, изделий точной механики.

Только в 1932 г. быстро растущий экспорт нефти по стоимости превысил размеры вывоза хлеба. Но и во второй половине 30-х гг. экспорт сельскохозяйственной продукции наряду с нефтью и лесом в значительной мере определял импортные возможности страны.

¹ «Это есть добавочный налог на крестьянство в интересах подъема индустрии, обслуживающей всю страну, в том числе крестьянство. Это есть нечто вроде „дани“, нечто вроде сверхналога, который мы вынуждены брать временно для того, чтобы сохранить и развить дальше нынешний темп развития индустрии». *Сталин И. В.* Об индустриализации и хлебной проблеме // *Сталин И. В.* Соч. Т. 11. С. 159.

² См.: *Индустриализация СССР 1929–1932 гг.: Документы и материалы.* М., 1970. С. 104–105.

³ См.: *Построение фундамента социалистической экономики в СССР. 1926–1932 гг.* М., 1960. С. 522, 528.

⁴ См. там же. С. 524–528.

Перераспределение ресурсов из сельского хозяйства оказывало определяющее влияние на финансирование инвестиционной программы первых пятилеток. Постановлением ВЦИК СССР от 21 апреля 1928 г. был принят Закон о сельскохозяйственном налоге, смысл которого состоял в резком увеличении обложения кулацких хозяйств. На практике он применялся как репрессивная мера против тех крестьян, которые не хотели вступать в колхозы. Именно поэтому налог взимался не по общим нормам доходности, а в индивидуальном порядке, на основании общих сведений о доходах хозяйств.

Но главную роль играл другой рычаг — налог с оборота, в котором постановлением ЦИК и СНК СССР от 2 сентября 1930 г. были объединены 54 использовавшихся ранее платежа (акцизы, промысловый налог, поступления от продажи специального товарного фонда, лесной сбор и т. д.). Базой этого налога стали предельно заниженные, явно конфискационные закупочные цены на поставляемую колхозами сельскохозяйственную продукцию.

В 1931–1932 гг. на долю налога с оборота приходилось уже больше половины поступлений бюджета (в 1931-м — 50,7%, в 1932-м — 56,9%). Доходы от платежей, объединенных впоследствии в налог с оборота, в 1928–1929 гг. равнялись 3,1 млрд руб., в 1931-м — 11,7 млрд, в 1932-м — 19,6 млрд руб. Всего в 1928/1929/1932 хозяйственных годах они составили 42,5 млрд руб. Расходы бюджета на финансирование промышленности, транспорта и сельского хозяйства за те же годы составили 44,8 млрд руб.¹

Быстрое увеличение поступлений в бюджет нельзя объяснить без учета аномальной динамики цен на сельскохозяйственную продукцию. Активное использование эмиссии для финансирования народного хозяйства ускорило рост розничных цен. В 1928–1937 гг. они возросли в 6,4 раза. Розничная цена на пшеничную муку выросла с 10,5 коп. за 1 кг в начале 1927 г. до 4 руб. 60 коп. в начале 1937 г. Тем временем уже в 1929–1930 гг. рост закупочных цен на хлеб в основном прекратился, теперь сельскохозяйственные продукты изымались как дань. Фактические заготовительные цены мягкой пшеницы в 1928–1929 и 1931–1932 гг. составляли соответственно 7,6 и 7,7 коп. за 1 кг, ржи — 5,5 коп. за 1 кг. В 1935 г. в отпускной цене

¹ См.: Плотников К. Очерки истории бюджета советского государства. М., 1955. С. 106, 111, 114, 133.

Таблица 4.1. Доля государственных расходов в ВВП СССР

Год	ВВП на душу населения, долл. 1964 г. ¹	Доля государственных расходов в ВВП, %
1923/24	285	12,6
1929/30	368	28,7
1935	481	39,1
1940	603	47,9
1950	681	58,9
1955	794	45,5
1960	946	39,8
1965	1103	40,8
1970	1331	41,0
1975	1468	43,9
1980	1539	47,6
1985	1606	49,7
1990	1640	51,3

¹ Данные о душевом ВВП: расчеты С. Синельникова на основе данных А. Мэддисона (*Maddison A. Monitoring the World Economy 1820–1992*. Р., 1995) и Госкомстата (1923–1924). Данные о доле государственных расходов в ВВП: расчеты С. Синельникова на основе данных Госкомстата и Минфина.

на пшеничную муку доля налога с оборота составляла 90,5%. Только Всесоюзное объединение «Заготзерно» в 1934 г. внесло в бюджет 7,7 млрд руб., а в 1935 г., после очередного повышения розничных цен, уже 24 млрд руб. налога с оборота¹. Доля государственных расходов в ВВП быстро увеличивается (табл. 4.1 и рис. 4.1).

В СССР перераспределение ресурсов из аграрной сферы на начальном этапе индустриализации привело к сокращению объема зерна, остающегося в деревне на продовольственные нужды, корма и семена, на 7–8 млн т, или на 15% по сравнению с объемом

¹ См.: Малафеев А. История ценообразования в СССР (1917–1963). М., 1964. С. 129, 181, 182, 393, 403, 407.

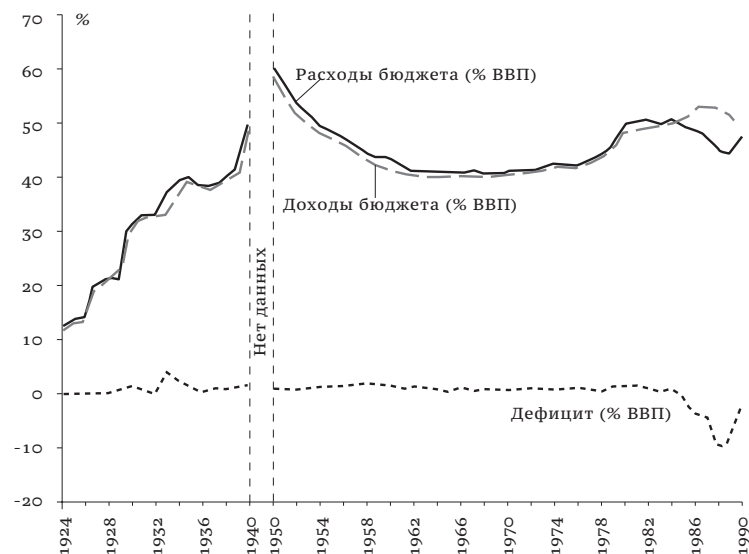


Рис. 4.1. Расходы, доходы и дефицит бюджета СССР

1927–1928 гг. Коллективизация и недостаток кормов стали важнейшими факторами кризиса животноводства.

Производство зерна, составлявшее в 1928–1930 гг. в среднем 76 млн т, в 1931–1934 гг. колеблется на уровнях ниже 70 млн т и только в предвоенные годы вновь вышло на доколлективизационный уровень. поголовье крупного рогатого скота в 1928–1940 гг. упало с 60,1 до 47,8 млн голов. Раскулачивание, голод начала 30-х гг. и массовые репрессии 30-х гг. существенно снизили темпы роста населения, но на этой стадии индустриализации не могли его остановить. Увеличение численности населения с 1926 по 1939 год на 20 млн человек при стагнации сельскохозяйственного производства означало снижение производства продовольствия на душу населения примерно на 15%.

Одновременно массивные капиталовложения, обеспеченные ресурсным потоком из аграрной сферы, позволяют добиться высоких темпов роста промышленного производства. Официальные данные ЦСУ за этот период (16,8% в среднем в год за 1928–1940 гг.) вызывают обоснованные сомнения. Однако и скорректированные с учетом реалистичных дефляторов цифры, получаемые исследова-

Таблица 4.2. Внешняя торговля СССР, млн золотых руб.

Год	Экспорт	Импорт
1913 ¹	1506	1375
1928	796	953
1929	924	881
1930	1036	1059
1931	811	1105
1932	575	704
1933	470	348
1934	418	232
1935	367	241
1936	310	309
1937	376	292
1938	293	313
1939	133	214
1940	356	313

Источник: Данные Госкомстата.

¹ 1913 г. — Россия в границах соответствующего года.

телями социалистической индустриализации (от 10 до 14% в среднем в год за 1928–1940 гг.¹), аномально высоки.

Таким образом, в 30-х гг. в СССР ярко проявляется первая характерная черта социалистической модели роста: расходящиеся траектории развития промышленности и сельского хозяйства, необычно высокие темпы роста промышленного производства на фоне кризиса и стагнации продуктивности сельского хозяйства.

В 1928 г. ВВП СССР был близок к ВВП России 1913 г. при объеме экспорта примерно вдвое меньшем.

Коллективизация позволила снять рыночные ограничения на мобилизацию и экспорт сельскохозяйственной продукции. И все же рост экспорта оказался крайне неустойчивым (табл. 4.2). Ему меша-

¹ Davis R., Harrison M. Wheatarobt S. (eds.) The Economic Transformation of the Soviet Union. 1913–1945. Cambridge, 1994.

Таблица 4.3. Особенности структуры ВВП в СССР по сравнению с рыночными экономиками, близкими по уровню ВВП на душу населения, %

Страна	Личное потребление	Государственное потребление	Валовое национальное накопление
СССР (1937)	54,9	22,5	22,6
Италия (1901–1910)	78,5	5,6	18,1
Япония (1938)	60,7	11,5	27,8

Данные по Италии: *Kuznets S. Modern Economic Growth. New Haven, 1966. P. 237, 238;* по СССР: *Davis R., Harrison M. Wheatarobt S. (eds.) The Economic Transformation of the Soviet Union. 1913–1945. P. 272;* по Японии: *Minami R. The Economic Development of Japan. N. Y., 1986. P. 174.*

ли торговые барьеры, крайне неблагоприятная конъюнктура основных экспортных рынков. Хронический дефицит валютных ресурсов приходилось покрывать масштабным экспортом золота, применять жесткие меры экономии, отказываться от услуг иностранных специалистов. Нет никаких данных о том, что советское руководство в этот период сознательно вело линию на ограничение внешней торговли. Напротив, первый пятилетний план предполагал форсированное наращивание объема экспорта. Но реальное развитие событий толкало в другую сторону. Несмотря на активные усилия по наращиванию экспортных поступлений, падала не только доля внешней торговли в ВВП, но и абсолютный объем внешнеторгового оборота.

Уровень ВВП на душу населения СССР конца 30-х гг., когда социалистическая индустриализация уже в полной мере наложила отпечаток на структурные характеристики его экономики, близок к уровню душевого ВВП Японии в те же годы¹ или Италии перед Первой мировой войной. Однако теперь структура его ВВП по конечному использованию радикально отличается от этих рыночных экономик (табл. 4.3).

Аномально низкая доля личного потребления позволяет одновременно обеспечивать высокий уровень накопления и масштаб-

¹ Оценки душевого ВВП Японии в эти годы превышают оценки душевого ВВП СССР в диапазоне от 10 до 30%.

ное государственное потребление (в первую очередь оборонные расходы). К тому же доля государственного потребления в СССР на самом деле существенно занижена вследствие существовавшей тогда структуры цен (особенно цен на вооружения).

В Японии перед Второй мировой войной и в Италии начала века доли внешней торговли в ВВП близки (соответственно 29,5 и 28,1%)¹. В СССР крайне сложно ее оценить из-за радикальных различий внутренних и внешних цен, но по любым оценкам она не превосходит 5%.

Таким образом, социалистический рост, особенно на стадии первого индустриального рывка, не только воспроизводит аномалии импортозамещающей индустриализации, но и радикализирует их.

Когда после Второй мировой войны сформировалась система вассальных по отношению к СССР социалистических государств в Восточной Европе, ими был в полной мере использован советский опыт индустриализации, хотя и с некоторым учетом национальной специфики.

Теснота экономических связей стран-членов СЭВ с СССР, отсутствие у восточноевропейских социалистических стран (кроме СФРЮ) возможности проводить самостоятельную экономическую политику, нерыночный характер этих связей (как уже упоминалось) не позволяют рассматривать их в 50–80-х гг. как страны, самостоятельно реализующие свои стратегии развития. Скорее, можно говорить о вассальных экономиках, судьба которых была тесно связана с судьбой Советского Союза. Напротив, Китай и в период максимальной политической и экономической близости к СССР сохранял все черты независимого государства, проводил самостоятельную экономическую политику.

К моменту завершения Гражданской войны и консолидации коммунистического режима в Китае в 1949 г. его социально-экономическое положение было существенно отлично от того, в котором оказался в начале 20-х гг. СССР².

Уровень индустриального развития был существенно ниже. К 1913 г. Россия имела за плечами почти 40 лет интенсивного ро-

¹ *Kuznets S. Op. cit. P. 312.*

² Об экономическом положении Китая ко времени победы коммунистов в гражданской войне см.: *Lin Ta-Chung and Yan K'ung Chia. The Economy of Chinese Mainland: National Income and Economic Development, 1933–1955. Princeton, 1965.*

ста, находилась на грани выхода из раннеиндустриальной стадии (ВВП/чел. — 300 долл. в ценах 1964 г.). В Китае индустриализационные процессы носили очаговый характер, страна, за исключением отдельных регионов, не знала периода устойчивого индустриального роста. ВВП на душу населения в 1937 г. (накануне начала войны с Японией) был примерно в 2,5 раза ниже, чем в России 1913 г.

Оценивая масштаб падения производства и потребления, вызванного Первой мировой войной, революцией и Гражданской войной, надо учитывать более высокий предшествующий уровень развития России. В Китае это падение, связанное с влиянием Второй мировой и Гражданской войн, было менее выраженным, так как последовало за длинным периодом экономической стагнации. Поэтому восстановительные процессы имели существенно большее значение для СССР, чем для Китая.

СССР был первой страной, вставшей на путь социалистической индустриализации, ее пионером. Китайская коммунистическая элита имела возможность критически осмыслить уроки советского развития, приспособить их к специфическим условиям своей страны. Хотя в целом руководство КПК в 1949–1957 гг. не сомневалось в целесообразности использования советского опыта индустриализации, с самого начала Мао Цзэдун не был склонен слепо копировать советские рецепты.

Существование рядом союзной социалистической страны позволяло КНР при выработке стратегии индустриализации опираться не только на индустриализационный опыт СССР, но и на его технический, ресурсный потенциал.

Однако при всех этих различиях в базовых условиях развитие событий в Китае 1949–1954 гг. близко напоминает экономическую историю 1921–1927 гг. в СССР.

Утрата центральным правительством Гоминьдана еще в 1928 г. контроля над поземельным налогом и его регионализация были фундаментальной причиной слабости, неустойчивости дореволюционного режима. Окончание Гражданской войны, политическая стабилизация обеспечили предпосылки повышения эффективности налоговой системы, способствовали увеличению доли государственных доходов в ВВП. В 1950 г. сельскохозяйственный налог, так же как и совокупность косвенных налогов, переходит под жесткий контроль центральной власти. (Аналог — восстановление

доходов бюджета в РСФСР в 1921–1922 гг.) Повышение бюджетных доходов позволяет в 1950–1951 годах остановить гиперинфляцию, восстановить стабильность цен¹. (Аналог — СССР в 1922–1924 гг.)

Крестьянский характер революции проявляется в аграрной реформе, конфискации крупных земельных владений и распределении их среди крестьян. В целом было распределено 43% обрабатываемых площадей, а увеличение наделов затронуло 60% сельского населения (1950–1952 гг.). По имеющимся оценкам, около 2 млн землевладельцев в ходе этих мероприятий были убиты². (В России аналогичный процесс шел во время Гражданской войны.)

Внутренние экономические механизмы оставались в основном рыночными; при этом постепенно увеличивалась доля государственной собственности и ужесточался контроль за ресурсопотоками.

Конфискация внешнеторговых компаний и введение государственного контроля над внешнеэкономической деятельностью играли роль, сходную с установлением монополии внешней торговли в СССР, хотя в КНР регулирование вначале и было более мягким.

В промышленности и на транспорте первоначальным приоритетом было восстановление разрушенных в ходе войны промышленных предприятий и транспортных путей. Лишь с 1953 г. в тесном сотрудничестве с СССР разворачивается масштабное новое индустриальное строительство.

Как и в СССР, глубокое недоверие к частной собственности, богатым крестьянским хозяйствам, а также стремление получить надежные инструменты контроля за изъятием ресурсов из села стимулируют меры по развитию контролируемой государством кооперации. Проблема ресурсного обеспечения индустриализации тесно переплетается с кризисом заготовок зерна.

В 1951–1952 гг. темпы роста производства зерна, отражавшие послевоенную стабилизацию, были аномально высокими (11,5% в среднем в год). Динамичный рост производства и закупок зерна был заложен и в первом пятилетнем плане (1953–1957 гг. — 5,3% в год). Но в 1953–1954 гг. прирост производства зерна и сельскохозяйственной продукции в целом резко сократился (по зерну до 2,5% в 1953 г. и 1,6% в 1954 г.). Производство хлопка в эти годы падало

¹ The Cambridge History of China. Vol. 14. Cambridge, 1987. P. 150–151.

² Lardy N. Agriculture in China's Modern Economic Development. Cambridge, 1983.

(на 9% в год). Замедление роста сельского хозяйства ставило под вопрос всю стратегию первого пятилетнего плана¹.

Сельскохозяйственный экспорт был основным источником финансовых доходов, валюты, необходимой для закупки импортного оборудования. Кроме того, медленный рост сельскохозяйственного производства вместе с государственным вмешательством в функционирование зернового рынка привели уже в 1953 г. к кризису хлебозаготовок и зернового снабжения, существенному повышению цен на сельских рынках, проявлению дефицита продовольствия в городах. Столкнувшись с этой проблемой, китайское руководство, как и ранее советское, оказалось перед выбором: повысить закупочные цены, перераспределить инвестиционные ресурсы в пользу потребительского сектора, снизить масштабы накопления или усилить нажим на крестьянство. В конце 1953 г. был выбран второй вариант: введение системы принудительных заготовок сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам и умеренное ускорение кооперации.

Это позволило в 1954 г. увеличить объем заготовок зерна с 17 до 22 млн т, поддержать темпы роста инвестиций и индустриализации. Но стагнация сельскохозяйственного производства рождала естественные сомнения в том, что сами по себе принудительные закупки у крестьян позволят решить проблемы мобилизации ресурсов сельскохозяйственной продукции. Отсюда стремление ускорить темпы кооперирования, усилить контроль за деревней. Естественное сопротивление крестьян заставляло использовать методы принуждения и политической дискриминации. Попытки любой ценой увеличить закупки зерна в 1954–1955 гг. в первую очередь били по вновь созданным кооперативам. Последовавшая острая дискуссия о дальнейших путях аграрной политики завершилась своеобразным компромиссом. Темпы коллективизации были резко ускорены, к началу 1956 г. подавляющее большинство крестьянских хозяйств было объединено в кооперативы. Однако чтобы ослабить уровень социального напряжения в деревне, смягчить крестьянское сопротивление принудительному кооперированию, объемы государственных заготовок были снижены по сравнению с 1953–1954 гг.²

¹ Walker K. Food Grain Procurement and Consumption in China. Cambridge, 1984.

² The Cambridge History of China. Vol. 14. P. 162–171.

В результате в эти годы удалось избежать резкого падения сельскохозяйственного производства, характерного для периода массовой коллективизации в СССР. Но и принципиальные проблемы социалистического накопления остались нерешенными. Как и следовало ожидать, принудительная коллективизация отнюдь не привела к росту объема и эффективности сельскохозяйственного производства. Темпы роста производства сельскохозяйственной продукции в 1956–1957 гг. были ниже, чем в предшествующие годы. Между тем городское население в 1952–1957 гг. выросло с 83 до 106 млн человек. Летом 1955 г. была введена всеобъемлющая карточная система. Ограничение закупок сельскохозяйственной продукции (в 1957 г. — 39,8 млн т, что на 1% ниже, чем в 1954 г.) означало, что проблемы мобилизации ресурсов для снабжения городов и финансирования индустриализации не решены.

Пройдя свой особый путь, Китай к 1957 г. оказался перед выбором стратегии развития, очень похожим на тот, с которым в 1927–1928 гг. столкнулся Советский Союз: либо ограничивать темпы роста капиталовложений в тяжелую промышленность, усиливать внимание к сельскому хозяйству и легкой промышленности, ограничивать масштабы принудительных закупок сельскохозяйственной продукции, восстанавливать стимулы к повышению эффективности сельскохозяйственного производства, тем самым решительно отклоняя модель форсирования социалистической индустриализации за счет крестьянства (за это в Китае в 1957 г. выступали разработчики второго пятилетнего плана и ведущие китайские экономисты, такие как ректор Пекинского университета Ма Инчу¹), либо отбросить политику заигрывания с крестьянством и в полной мере воспользоваться механизмом государственного принуждения для мобилизации ресурсов из села. Избранная стратегия большого скачка означала решительный выбор варианта социалистической индустриализации.

Развитие событий в 1958–1963 гг. в Китае очень близко напоминает то, что происходило в экономике в СССР в 1929–1934 гг. (табл. 4.4–4.10)².

¹ The Cambridge History of China. Vol. 14. P. 180–184.

² По СССР данные ЦСУ — Госкомстата; по Китаю: The Cambridge History of China. Vol. 14; Lardy N. Agriculture in China's. Modern Economic Development.

Таблица 4.4. Урожай зерна и хлебозаготовки в первые годы социалистической индустриализации в СССР

Показатель	1928	1929	1930	1931	1932	1933
Урожай зерновых, млн т	73,3	71,7	83,5	69,5	68,4	67,6
Гос. закупки, млн т	10,8	16,1	22,1	22,8	18,5	22,6
Гос. закупки, % к урожаю	19,7	22,5	26,4	32,8	27	33,4

Таблица 4.5. Урожай и закупки зерна в Китае в первые годы индустриализации

Показатель	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Урожай зерновых, млн т	195,0	200,0	178,0	143,5	169,0	170,0	187,5	194,0
Гос. закупки, млн т	48,7	58,8	67,4	51,1	40,5	38,1	43,5	47,4
Гос. закупки, % к урожаю	25,0	29,4	39,6	35,6	25,3	22,4	23,2	24,5

Таблица 4.6. Экспорт зерна в годы коллективизации в СССР

Показатель	1929	1930	1931	1932	1933
Экспорт зерна, млн т	0,18	4,76	5,06	1,77	1,69

Таблица 4.7. Экспорт зерна в годы великого скачка в КНР

Показатель	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Экспорт зерна, млн т	2,1	2,8	4,2	2,7	1,3	1,0	1,5
Чистый экспорт зерна (без импорта), млн т	1,9	2,7	4,2	2,7	-4,5	-3,9	-4,5

Таблица 4.8. Потребление на душу населения в СССР, кг/чел. в год

Продукция	Город		Село	
	1928	1932	1928	1932
Хлебное зерно	174,40	211,30	250,40	214,60
Картофель	87,60	110,00	141,10	125,00
Мясо и мясопродукты	51,70	16,90	24,80	11,20
Масло	2,97	1,75	1,55	0,70

Таблица 4.9. Потребление зерна на душу населения в Китае, кг/чел. в год

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Город	196,0	—	—	192,5	180,8	—	—	—
Село	204,5	201,0	183,0	156,0	153,5	—	159,5	178,5

Таблица 4.10. Доходы крестьян от коллективного хозяйства в Китае (1956–1962 гг.), юаней в год

Цены	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Текущие	43,1	40,5	41,4	37,6	41,3	48,1	46,1
Неизменные (1957 г.)	45,5	40,5	40,5	—	—	—	34,9

Как отмечалось выше, важнейшая характерная черта социалистической индустриализации — резкое ограничение потребления у крестьянского населения, линия на максимизацию извлекаемых из традиционного сектора ресурсов. Крестьянская революция, проложившая дорогу социалистическому эксперименту, завершается закрепощением крестьянства, восстановлением наиболее жестких форм эксплуатации, характерных для традиционного аграрного общества.

Использование крайне жестких форм эксплуатации на предшествующем этапе одновременно стимулирует высокие темпы миграции в город наиболее социально активных, мобильных групп

и деформирует традиционную крестьянскую этику. Если в условиях рыночной индустриализации обычно старший сын остается наследником крестьянского хозяйства, а те, кому не хватает земли, составляют базу городской рабочей силы, то в условиях социализма из села бегут все, кто имеет такую возможность, а значит, наиболее грамотные и активные.

В колхозе формируется распространенная в аграрных обществах система, при которой основным источником потребления крестьянских семей становится маленькое интенсивное приусадебное хозяйство, а работа в колхозе превращается в барщину с традиционным же отношением крестьян к такой работе. Отсюда как данность — низкая эффективность колхозного производства.

В СССР после Второй мировой войны линия на максимальную мобилизацию ресурсов из аграрного сектора была продолжена. Разница закупочных и розничных цен на продовольствие достигала максимума. Теперь барщина была дополнена натуральным и денежным оброком с приусадебных участков (обязательства по поставке сельскохозяйственной продукции и налогообложение приусадебных хозяйств). В 1948–1950 гг. средней двухмесячной денежной оплаты в колхозе по трудодням хватало лишь на покупку 1 кг масла¹.

Уже к началу 50-х гг. становится ясно, что модель ранней социалистической индустриализации за счет ресурсов аграрного сектора в СССР подходит к пределу возможностей. Урожаи зерна в 1948–1952 гг. были примерно равны средним за 1928–1930 гг. (соответственно 77,9 и 76,1 млн т). Но с ростом населения среднедушевая обеспеченность продуктами питания продолжает падать. Низкая продуктивность аграрного сектора, дефицит продовольствия стали проблемами настолько очевидными, что после смерти Сталина в высшем советском руководстве не возникло даже серьезной дискуссии по вопросу о необходимости радикального изменения аграрной политики. Все были согласны с необходимостью повышения закупочных цен, снижения налогообложения села, увеличения направляемых в сельское хозяйство капиталовложений.

История аграрной политики Хрущева, ее первоначальных успехов и последующих провалов выходит за рамки предмета данной работы. Здесь заслуживают упоминания лишь три обстоятельства:

¹ Nove A. An Economic History of the USSR. L., 1989. P. 293.

1. Колхозная система, продемонстрировавшая на предшествующем этапе высокую эффективность в качестве инструмента изъятия ресурсов из аграрного сектора, оказалась малоприспособленной к рациональному использованию средств, которые при Хрущеве и его преемниках стали направляться в эту сферу.
2. Несмотря на этот столь очевидный факт, вопрос о демонтаже колхозной системы ни разу не обсуждался высшим руководством СССР, а реакцией на продовольственный кризис стали масштабные закупки продовольствия за рубежом, обеспечиваемые за счет сырьевого экспорта.
3. Богатая ресурсная база СССР позволяла рассчитывать на снабжение населения продовольствием, поддержку самого колхозного сельского хозяйства за счет сырьевого экспорта. Резервы социалистического роста в СССР тогда еще не были окончательно исчерпаны.

В начале 60-х гг. роль традиционного сектора в мобилизации финансовых ресурсов для индустриализации исчерпана. На смену быстро снижающемуся налогу с оборота на сельхозпродукцию приходят дотации аграрному сектору. В 1958 г. объем сельскохозяйственного импорта становится сравнимым с объемом сельскохозяйственного экспорта. В начале 60-х гг. СССР начинает закупать в крупных масштабах зерно за границей (табл. 4.11).

В эти же годы число занятых в промышленности сравнивается с числом занятых в сельском хозяйстве, а число жителей городов — с числом селян. Обескровленное социалистической индустриализацией сельское хозяйство становится долгосрочной проблемой, сюда приходится направлять все новые ресурсы, используемые с заведомо (учитывая предшествующую историю) низкой эффективностью. Невозможность эффективно контролировать миграцию из села в город только административными мерами заставляет власть постепенно увеличивать уровень доходов сельского населения, распространять на колхозников социальные гарантии, ранее существовавшие исключительно в городе.

Связь колебаний динамики социалистической индустриализации с перераспределением ресурсов из сельского хозяйства хорошо видна и в экономической истории восточноевропейских стран¹.

¹ См.: Гайдар Е. Экономические реформы и иерархические структуры.

Таблица 4.11. Импорт и экспорт зерна в СССР, млн т

Год	Импорт	Экспорт
1909—1913 ¹	—	10,5
1930	—	4,8
1940	0,1	1,2
1950	0,2	2,9
1960	0,2	5,8
1961	0,7	7,5
1962	0,0	7,7
1963	3,0	6,2
1964	7,2	3,5
1965	6,3	4,8
1966	7,7	4,0
1967	2,1	6,3
1968	6,1	5,4
1969	0,6	7,4
1970	2,2	5,6
1971	3,5	8,7
1972	15,5	4,6
1973	24,0	4,8
1974	7,2	7,0
1975	15,8	3,6
1976	20,6	1,5
1980	29,4	1,7
1985	45,6	1,7

Источник: Данные «Экспортхлеба».

¹ В среднем за год. Россия в границах соответствующих лет.

Исчерпание возможностей мобилизации ресурсов из традиционного сектора радикально меняет экономическую ситуацию. Рубеж начала 60-х гг. в СССР — это время, когда место экономических преимуществ, полученных за счет масштабного изъятия ресурсов

Таблица 4.12. Потребление на душу населения в Китае (в год)

Продукция	1957	1978
Зерно, кг	203,0	196,5
Растительное масло, кг	2,4	1,6
Хлопчатобумажные ткани, футы	19,5	19,1

Источник: *Lardy N. Agriculture in China's Modern Economic Development.*

из аграрного сектора, замещает жесткая необходимость расплачиваться за формы и масштабы этого изъятия. Проявляются болезненные долгосрочные последствия реализации избранной социалистической модели индустриализации.

То, что хронический кризис коллективизированного сельского хозяйства, дефицит продуктов питания — серьезная структурная проблема социалистической экономики, было так же хорошо понятно наследникам Мао в конце 70-х, как в 1953 г. в России — наследникам Сталина.

В КНР производство продовольственного зерна на одного занятого в сельском хозяйстве, составлявшее в 1952 г. 946,5 кг/чел., в 1957-м — 1010 кг/чел., в 1976-м сократилось до 972 кг/чел.¹ Данные о потреблении продуктов питания на душу населения см. в табл. 4.12.

Реакция китайского руководства на эту проблему весьма близка к предшествующей советской. В 1970–1976 гг. закупки Китаем зерна по импорту равнялись в среднем 2,25 млн т. Для мобилизации валюты, необходимой, чтобы закупить продовольствие, импортное технологическое оборудование, Китай также пытался наращивать производство и экспорт сырья, в первую очередь нефти (рост с 0,2 млн т в 1970 г. до 13,3 млн т в 1980 г.). Но ресурсные ограничения

¹ *Chengnui L. and Zhuoyuan Z. An Outline of Economic Development (1977–1980)// China's Socialist Modernization. Beijing, 1982. P. 12.*

на этом пути для Китая были слишком жесткими и очевидными. К концу 70-х гг. кризис энергетики становится еще одной остреейшей проблемой китайской экономики.

В 1976 г. дефицит угля составлял 10 млн т. В 1977 г. четверть всех промышленных предприятий и 20–30% промышленного оборудования работали с пониженной мощностью из-за дефицита топлива и энергии. Китай к этому времени располагал сельскохозяйственным оборудованием мощностью 200 млн лошадиных сил, но ограниченные поставки дизельного топлива позволяли использовать его лишь в течение 1–2 месяцев¹.

Важнейшим компонентом энергетического кризиса была характерная для социализма низкая эффективность использования энергоресурсов. Энергопотребление Китая в 1976 г. было практически равно японскому при втрое меньшем ВВП.

Предпринятые в 1977–1980 гг. попытки форсировать экономический рост, в том числе на основе масштабных закупок импортного комплектного оборудования, сразу натолкнулись на жесткие ресурсные ограничения. Выяснилось, что если все предусмотренные заключенными контрактами мощности будут введены в действие, то обеспечить национальную экономику энергоресурсами окажется в принципе невозможно. Хотя доля энергетики в структуре капиталовложений повышалась (1971–1975 гг. — 18%, 1977 г. — 21,4, 1978 г. — 23,7%), небогатая ресурсная база не была способна удовлетворить потребности энергоемкой национальной экономики. Уже в конце 70-х гг. выявляются последствия перефорсирования разработки нефтяных месторождений, диспропорции между объемами добычи и разведанными ресурсами. Становится ясно, что не только наращивать объем производства энергии, но и поддерживать его на достигнутом уровне непросто. Добыча нефти и угля в 1980 г. снижается.

Таким образом, отличием Китая 70-х гг. от СССР 50-х было то, что он столкнулся с действием сразу трех факторов, ограничивающих возможность роста в рамках социализма: а) кризисом сельского хозяйства и хроническим дефицитом продовольствия; б) невозможностью обеспечить высокие темпы роста производства энергии

¹ Shangqing S. and Shengchang Ch. Set Up of Production//China's Socialist Modernization. Beijing, 1982. P. 164–166.

для обеспечения потребностей энергоемкой экономики; в) ограниченностью возможностей наращивания сырьевого экспорта для обеспечения закупок продовольствия и машиностроительного импорта. И все это при гораздо более низком уровне индустриализации, сохранении огромных свободных трудовых ресурсов в деревне. Логика экономической ситуации буквально толкала китайское руководство независимо от его идеологических предубеждений на путь глубоких реформ и выхода из социалистической модели развития¹.

В СССР, где богатая ресурсная база не ставила столь жестких пределов социалистическому развитию, результатом кризиса раннесоциалистической модели роста, основанной на масштабном перераспределении ресурсов из аграрной сферы, становится существенная модификация социально-экономических структур, формирование так называемого развитого, зрелого социализма.

При сохранении той же политико-идеологической оболочки базовые характеристики социально-экономического развития претерпевают качественное изменение по сравнению с теми, которые были характерны для начала социалистического накопления.

Изменяются основы общественного консенсуса, обеспечивающего устойчивость сложившейся системы политических институтов. Если в период индустриализации политическая структура опиралась в первую очередь на наиболее мобильные группы, способные адаптироваться к быстро изменяющимся экономическим условиям, открывавшим широкие возможности социального продвижения, то в последующие годы все большую роль играет опора на группы, ориентированные на сохранение статус-кво. Соответственно в идеологии акцент постепенно переносится со стереотипов вражеского окружения и «светлого будущего» на стабильность и социальные гарантии. Только на этом этапе получают распро-

¹ Сказанное выше, разумеется, не означает, что при меньшей ресурсообеспеченности СССР строго повторил бы китайскую траекторию развития, а Китай при большей ресурсообеспеченности — советскую. Унаследованные от аграрного общества существенные различия в традициях, доминирующих нормах поведения неизбежно придают рыночному развитию этих стран неповторимые, специфические черты. (См., напр.: Васильев Л. Конфуцианская цивилизация//Азия и Африка сегодня. 1996. № 2. С. 26–37.) Сказанное выше — о другом. Независимо от этой страновой специфики различная ресурсообеспеченность стала важнейшим фактором, определившим уровень развития, на котором потенциал социалистического роста оказывается исчерпанным.

странение известные представления о «собесовском» характере социализма, в котором слабые стимулы к труду являются следствием избытка социальных гарантий, а не имманентными особенностями социалистического экономического механизма.

Именно в это время формируется образ поздней социалистической экономики, характерной чертой которой является падение темпов экономического роста на фоне консервативности сформировавшихся на предшествующем этапе производственных структур. Но содержание устаревших неэффективных отраслей и производств обходится все дороже. Начинает расти структурное отставание от развитых рыночных экономик в ключевых отраслях, определяющих динамику научно-технического прогресса. Да и за саму стабильность, ставшую символом веры, приходится платить все дороже.

С начала 60-х гг. важнейший узел социально-экономических проблем затягивается вокруг цен на основные товары народного потребления.

На ранних этапах социалистического накопления неизменность цен ни в коей мере не была догмой. В 30-е гг. розничные цены на потребительские товары повышались неоднократно и резко. Когда был исчерпан дефляционный потенциал послевоенной денежной реформы и потребовались дополнительные резервы для вложений в сельское хозяйство, советское руководство принимает решение о временном повышении цен. Наиболее яркий пример общественной реакции на это — крупные беспорядки в Новочеркасске, подавленные военной силой. Урок, который советское руководство извлекло из этих кровавых событий: цены на базовые товары народного потребления являются залогом политической стабильности, их трогать нельзя¹.

¹ «В принципе, Алексей Николаевич (Косыгин, председатель Совета Министров СССР в 1964–1980 гг. — Е. Г.) понимал важность реформы розничных цен. Однако, когда Гарбузов (тогда министр финансов) однажды затронул эту тему, поспешил ответить четко и недвусмысленно: „Такое делают только раз в жизни! Меня в это дело не втягивайте“. Имелось в виду, что хрущевское подорожание, когда „временно“, на два-три года, были подняты цены на мясо, обернулось трагическими новочеркасскими событиями. Косыгин в мыслях не допускал повторения чего-нибудь подобного и в несвойственной ему манере оттягивал решение вопроса по принципу „после нас хоть потоп“». (Павлов В. Упущен ли шанс? М., 1995. С. 62.)

Между тем рост издержек в сельском хозяйстве при фиксированных ценах на продовольствие неизбежно требует увеличения расходов на дотации в государственном бюджете и их доли в ВВП.

Характерными чертами экономических реалий «зрелого социализма» становятся:

- *постоянный рост бюджетной нагрузки, обусловленный дотированием сельскохозяйственной продукции (вместо масштабного изъятия ресурсов из аграрной сферы);*
- *устойчивый рост импорта продовольствия, пришедший на смену его масштабному экспорту на этапе индустриализации;*
- *нарастающий дефицит продовольствия.*

Индустриализационный процесс является переходом от относительно стабильного доиндустриализационного состояния к столь же стабильному, хотя и принципиально иному, когда индустриализация осуществлена. Развитие событий в социалистических странах в начале 70-х гг. хорошо вписывалось в эту гипотезу. С исчерпанием возможностей перераспределения ресурсов из традиционного сектора капиталоемкость валового внутреннего продукта растет, темпы экономического роста падают. Дальнейшие возможности повышения ВВП на душу населения, как показывает опыт развитых рыночных экономик, жестко связаны со снижением энергоемкости ВВП, ростом экспорта обрабатывающих отраслей и эффективными структурными сдвигами в самом современном промышленном секторе. Все это предельно трудно сделать в рамках сложившихся социалистических институтов. Рост капиталоемкости сводит на нет любые усилия, направленные на ускорение экономического роста за счет дальнейшего повышения нормы накопления.

При всем том сложившаяся экономическая структура по-прежнему относительно устойчива. Экономика автаркична, в ограниченной мере зависит от импорта, обеспечена ресурсами; внешняя задолженность низка, система социальных гарантий относительно развита (если сравнивать ее с другими странами соответствующего уровня доходов).

К концу 60-х гг., в основном исчерпав потенциал перераспределения рабочей силы из деревни в город, российская экономика выходит на уровень развития, сопоставимый с низшей границей, которая была характерна к этому времени для экономически

развитых стран-членов ОЭСР. В 1965 г. ВВП на душу населения — 1103 долл./чел. в ценах 1964 г. Именно с такого уровня доходов повышение доли экспорта обрабатывающих отраслей становится необходимой предпосылкой роста. Если в группе стран с уровнем развития, аналогичным уровню СССР начала 60-х гг. (ВВП на человека 800–1000 долл. в год в ценах 1964 г., доля сельского хозяйства в занятости — 25%), нормативный объем ресурсного экспорта примерно равен экспорту обрабатывающих отраслей, то в следующей группе (душевой ВВП свыше 1000 долл./чел.) экспорт обрабатывающих отраслей превышает ресурсный уже в 3 раза (см. табл. 1.1).

Исчерпание возможностей традиционной модели социалистического роста оставляет для коммунистической элиты две линии поведения: либо начать перестройку механизмов экономического регулирования, попытаться вновь подключить рыночные регуляторы, позволяющие устранить внутренние ограничения на экономический рост в рамках социализма, создать предпосылки снижения энергоемкости ВВП, повышения качества и конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности, ее доли в экспорте, либо принять как данность утрату экономического динамизма, сделать упор на стабильность и устойчивость сложившихся структур.

Как известно, вопрос о целесообразности проведения экономических реформ был стержнем внутренней полемики по стратегическим вопросам социально-экономического развития СССР в середине — конце 60-х гг.¹ Это относится и к восточноевропейским сателлитам. Именно в этот период предпринимаются попытки дополнить традиционные иерархические регуляторы системой стимулов, расширить права предприятий, в ограниченных масштабах восстановить элементы рыночного регулирования. В их числе можно отметить реформы 1966–1968 гг. в СССР, 1957–1958 гг. и 1965–1969 годов в ЧССР, 1965–1969, 1973–1979 гг. в ПНР, 1965–1969 гг. в ГДР, реформы в ВНР, начатые после 1957 г.

Анализ их хода и результатов позволяет сделать некоторые общие выводы².

¹ *Sutela P.* Economic Thought and Economic Reform in the Soviet Union. Cambridge, 1991; *May B.* В поисках плановости. М.: Наука, 1990.

² О трудностях обеспечения устойчивости реформ в рамках социалистической системы см., напр.: *Kornai J.* The Socialist System. The Political Economy of Communism. Oxford,

1. Социалистическая экономика является целостной системой и легко отторгает или формализует преобразования, не затрагивающие ее фундаментальных характеристик. Разрозненные попытки внедрения новых показателей, изменения структур стимулирования, расширения прав хозяйственных звеньев после короткого периода интереса высшего руководства к этим новациям вскоре перестают оказывать какое-либо видимое воздействие на работу укоренившихся механизмов иерархической экономики.
2. Все устойчивые преобразования включают минимальный набор элементов, существенно меняющих облик экономики:
 - а) резкое расширение роли рынков в регулировании хозяйственной деятельности, либерализацию существенной части цен или появление двойных (административных и рыночных) цен;
 - б) кардинальное расширение самостоятельности хозяйственных звеньев в формировании производственной программы и системы хозяйственных связей;
 - в) введение в различной форме стимулов, связанных с финансовыми результатами хозяйственной деятельности;
 - г) легализация частного сектора по меньшей мере в отдельных секторах экономики.
3. Устойчивые реформы (Югославия, Венгрия, Китай, Вьетнам) существенно сближают трансформированные социалистические экономики с рыночными экономиками импортозамещающей индустриализации. Их объединяют значительная роль государства в регулировании экономики, бюрократизация хозяйственной жизни, высокий уровень тарифной и нетарифной защиты внутреннего рынка при существовании развитой системы товарных рынков и легальном частном секторе. При возрождении отечественного предпринимательства, его динамичной реакции на экономическую либерализацию, росте частных сбережений открывается путь выхода в режим экспортно-ориентированного рыночного роста.

1992; *Balcerowicz L.* On the Reformability of the Soviet-Type Economic Systems // The Evolution of Economic Systems: Essays in Honour of Otta Sick. L., 1990. P. 193–201; *Idem.* The Soviet-Type Economic System, Reformed System and Innovativeness // Communist Economic. 1990. 2. N 1. P. 3–23.

4. Комплексная экономическая реформа всегда подвергает испытанию устойчивость механизмов социально-политического контроля социалистического государства. Ее результатами неизбежно являются рост социальной дифференциации и ускорение темпов открытой инфляции, подрывающие важнейшие основы идеологии социалистического режима — эгалитаризм и стабильность. Условие успеха реформы — сохраняющийся эффективный политический контроль авторитарного режима, способного обеспечить в период реформ сохранение дееспособности механизмов иерархического управления (система директивных заданий, рacionamento, государственный контроль цен), противопоставить всплеску инфляции достаточно жесткую бюджетную и денежную политику, не допустить укоренения высоких темпов инфляции и масштабных диспропорций фиксированных и свободных цен.
5. Все успешные реформы были начаты в странах, еще не завершивших процесс социалистической индустриализации, с сохранившимися избыточными трудовыми ресурсами традиционного сельского хозяйства (Китай 1978 г., Вьетнам середины 80-х гг., СФРЮ 1953 г., Венгрия 1957 г.)¹.

Некоторые очевидные трудности, стоящие на пути реформ, начатых на этапе «зрелого социализма»:

- а) исчерпание ресурсов социалистического роста и невозможность использовать анестезию повышения общего уровня доходов для смягчения проблем растущей социальной дифференциации;
 - б) невозможность формирования новых секторов экономики за счет ресурсов аграрного перенаселения;
 - в) нарастающий в период старости системы консерватизм политической и хозяйственной элиты, привыкшей к жизни и работе в стабильных условиях и с трудом воспринимающей серьезные социально-экономические нововведения.
6. В тех случаях, когда последовательные реформы начинаются в относительно развитой социалистической экономике (Венгрия 1957–1968 гг.),

¹ Дж.Сакс и В. Ву убедительно продемонстрировали связь нарастания зрелости социализма с нарастанием сложности проведения устойчивых рыночно-ориентированных реформ: *Sachs J., Woo W. Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe, and the Former Soviet Union//Economic Policy. April 1994. P. 102–145.*

два обстоятельства предопределяют необходимость сохранения высокого уровня бюджетного перераспределения ресурсов и замедляют экономический рост. Это, во-первых, кризис сформировавшейся в условиях социализма модели промышленной структуры и, во-вторых, разросшиеся на этапе зрелого социализма социальные программы. Эти обстоятельства крайне затрудняют проведение реформ.

Наиболее глубокими, масштабными и значимыми оказались реформы, начатые в 1978 г. в Китае. Они проложили дорогу постепенному выходу этой страны из социалистической модели развития. Пусковым моментом здесь стал кризис раннего социалистического роста при отсутствии достаточных ресурсов (внутренних или внешних) для формирования устойчивого, зрелого социалистического общества. Как и в начале 50-х гг. в СССР, в конце 70-х в Китае аграрный кризис был осознан политическим руководством как важнейшая экономико-политическая проблема, серьезное препятствие возможностям дальнейшего экономического роста.

В постановлении декабрьского (1978 г.) пленума ЦК КПК отмечается, что производство зерна на душу населения в 1978 г. примерно соответствует уровню 1957 г., делается вывод, что если не поднять сельское хозяйство, то нельзя будет поднять и промышленность. Первоначально намечавшиеся меры по развитию аграрного сектора шли по линии, близкой к той, на которую в 1953 г. встало советское руководство: прокламированы необходимость повышения доли сельского хозяйства в структуре капиталовложений (до 18%), доли текущих расходов на сельское хозяйство в структуре бюджета (до 8%), закупочных цен (на 20%, по сверхплановым поставкам на — 50%), восстановлена оплата труда в коммунах, ограничен нажим на личное и подсобное хозяйства крестьян и т.д.¹

Однако Китай к моменту этого поворота был еще страной с доминирующим крестьянским населением, причем с аграрными традициями, в которых община играла куда меньшую роль, чем в России. Мощное крестьянское движение за переход от барщины к оброку (в терминах социалистических эвфемизмов — переход на подворный подряд) охватывает страну.

¹ Экономические реформы в КНР. Преобразование деревни в 1978–1988 гг.: Документы. М., 1993. С. 8–37.

Жесткость стимулов к такому переходу неплохо иллюстрирует документ, послуживший одним из исходных моментов поворота в аграрной политике, — расписка 21 крестьянина из уезда Фэньян от декабря 1978 г.: «Мы делим землю по дворам, глава каждого двора скрепляет подписью и печатью документ. Если сможем трудиться, каждый двор гарантирует выполнение годового задания по сдаче продналога каждым двором и не будет более просить у государства денег и зерна. Если не сдержим слова, согласны поставить своим начальникам под заклад наши головы. Все члены бригады гарантируют содержание наших детей до 18 лет»¹. За несколько лет, предшествующих написанию этого красноречивого документа, в бригаде, где трудились его авторы, от голода скончались 60 человек.

Характерно, что в 1979–1980 гг. официальные документы направлены на сдерживание радикальных изменений в деревне. Еще в документе ЦК КПК от 27 сентября 1980 г. «Некоторые вопросы дальнейшего укрепления и совершенствования системы производственной ответственности в сельском хозяйстве» читаем, что «коллективное хозяйство является незыблемой основой движения нашего хозяйства на пути модернизации, обладает несравненными преимуществами перед индивидуальным хозяйством». Там же распространение подворного подряда рекомендуется ограничить окраинами, отдаленными и бедными районами². Но куда большая по сравнению с СССР жесткость ресурсных ограничений в сочетании с мощным напором крестьянской инициативы заставляет китайскую коммунистическую элиту отступать, де-факто идти по пути деколлективизации. Переход к оброку был санкционирован идеологически, когда он уже стал свершившимся фактом³.

В крестьянской стране все это дает мощный импульс запуску рыночных механизмов.

Параллельно начинается другой процесс, оказавший определяющее влияние на последующую эволюцию китайской экономики: либерализация внешнеэкономической деятельности.

¹ Гельбрас В. Экономические реформы в КНР. М., 1990 С. 9.

² Экономические реформы в КНР. Преобразование деревни в 1978–1988 гг.: Документы. С. 36–45.

³ Гельбрас В. Экономические реформы в КНР. С. 123; Berliner J. Perestroika and the Chinese Model. Brandeis University, 1993.

После разрыва связей с СССР в 1959 г. Китай пытался проводить политику опоры на собственные силы и всемерно ограничивал участие во внешней торговле; его внешнеторговая политика близко напоминала политику СССР конца 30-х гг. С 1972 г. ситуация меняется в сторону несколько большей открытости внешнеторговой политики. Но к 1978 г. становится ясно: в условиях бедной ресурсами страны, к тому же вынужденной импортировать продовольствие, ставка на рост сырьевого экспорта нереалистична. На этом относительно раннем этапе развития создание предпосылок роста экспорта обрабатывающих отраслей становится очевидным условием продолжения экономического роста. Дефицит торгового баланса, проявившийся в 1978–1980 гг., заставляет принять решение о 40%-м сокращении государственных капиталовложений и торможении роста промышленности.

Реакцией китайской политической элиты на этот очевидный кризис социалистической модели роста стал курс на радикальное открытие внешнеэкономической сферы в первую очередь с опорой на использование свободных зон, привлечение иностранных инвестиций, перераспределение избыточных трудовых ресурсов сельского хозяйства в трудоемкие экспортоориентированные отрасли. Китай не только восстанавливает действие рыночных механизмов внутри страны, но и переходит от автаркичной импортозамещающей индустриализации к стратегии экспортно-ориентированного роста.

Разумеется, в 80-х — начале 90-х гг. Китай не является в полном смысле страной с либерализованным внешнеэкономическим сектором. Для государственных предприятий импорт рационировался, валюта оставалась неконвертируемой. Но для негосударственных предприятий, включая совместные и иностранные фирмы, особенно для тех, которые действовали в свободных экономических зонах, возможности беспошлинного импорта и свобода экспорта были очень широкими. Именно прибрежная зона, где такая политика применялась наиболее широко, стала главным очагом экспортно-ориентированного экономического роста¹. Результатом был взрывной рост экспорта (10,2% в год в 1980–1990 гг., 12,9% в 1990–1994 гг.) и повышение в нем доли продукции об-

¹ Wei Sh. The Open Door Policy and China's Rapid Growth// Ito B. and Krueger A. (eds.) Theories in Light of East Asian Experience. Chicago, 1995. P. 74.

рабатывающих отраслей (с 48% в 1980 г. до 81% в 1993 г.), что не могло не сказаться и на развитии других отраслей и секторов экономики.

Итак, Китай столкнулся с внутренними ограничениями социалистической индустриализации на существенно более низком уровне экономического развития, чем, еще не исчерпав индустриального потенциала традиционного сельского хозяйства. Именно перераспределение этих ресурсов позволило ему сформировать рядом с неэффективным государственным индустриальным сектором новый рыночный экспортно-ориентированный сектор и благодаря этому сохранить высокие темпы экономического роста.

Глава 5. Последний рывок

Объективные трудности реформирования зрелой индустриализированной социалистической экономики, а также опыт Чехословакии, где такие реформы проложили дорогу политической дестабилизации режима, — все это побудило руководство ЦК КПСС к концу 60-х гг. отказаться от серьезных рыночных экономических преобразований. Но богатая ресурсная база, структурная ригидность экономики и тоталитарный политический контроль, казалось, гарантировали и его восточноевропейской империи долгосрочную устойчивость при низких или нулевых темпах экономического роста. Хотя потенциал социалистической индустриализации исчерпан и экономика вышла на предельный уровень продуктивности, определяемый базовыми характеристиками избранной экономической модели, однако она может долго функционировать вблизи этого рубежа.

Если воспользоваться марксистской терминологией, сформировавшиеся в ходе социалистической индустриализации производственные отношения стали препятствием на пути дальнейшего развития производительных сил. Но правящая элита не заинтересована в радикальных изменениях, а у общества нет сил сломать сложившиеся институты.

К началу 70-х гг. в мире угасают энтузиазм одних и опасения других по поводу быстрого роста на базе социалистической модели, но представление о ее устойчивости, непоколебимости полно-

стью доминирует в общественном сознании и в самих социалистических странах, и за их пределами.

Дальнейшее развитие событий опрокинуло эту картину позднесоциалистического мира. В другой своей работе («Государство и эволюция») я попытался продемонстрировать связь эрозии социалистической системы с реальными противоречиями в интересах самой правящей коммунистической элиты, проанализировать приватизационные процессы, начавшиеся еще в рамках социалистической системы.

В данном случае хочу остановиться на другом компоненте, предопределившем исторически быстрый крах, казалось бы, весьма прочной системы, — на особенностях характера самого социалистического роста в 70–80-х гг.

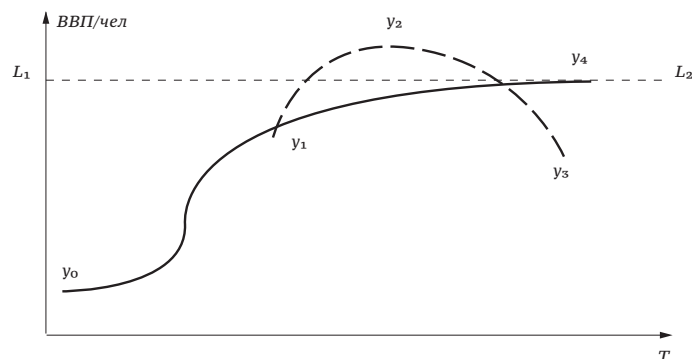
В экономической истории хорошо известны примеры траекторий развития, носивших внутренне неустойчивый, обратимый характер, опиравшихся на ресурсы, доступность которых подвержена резким изменениям¹.

Гипотеза, которую мы попытаемся обосновать, состоит в том, что экономическое развитие СССР и тесно связанных с ним стран-членов СЭВ в 70–80-х гг. носило именно такой внутренне неустойчивый характер, что с этой траектории уже не было выхода в режим хотя и стагнирующей, но устойчивой социалистической экономики с нулевыми или стабильно низкими темпами роста. Соответственно происходившее впоследствии падение производства в постсоциалистических странах было порождено не только объективными трудностями перехода, но и невозможностью устойчиво поддерживать экономические структуры, сформированные ростом 70–80-х гг.

Два близких по времени фактора сыграли определяющую роль в развитии поздней социалистической экономики: открытие высокоэффективных месторождений нефти и газа в Западной Сибири и скачкообразное повышение цен на топливо на мировых рынках после 1973 г.

Нефтяные деньги стали заменой ресурсов традиционного сектора. Появляются новые источники финансирования развития, заменяющие прежний налог с оборота на сельхозпродукцию (быстро-

¹ Характерный пример — развитие экономики Нигерии в 70–80-х гг.



$y_0 y_4$ — нормальная траектория экономического роста социалистической системы с выходом на пределы возможного душевого производства ВВП, достижимые в рамках модели ($L_1 L_2$)

$y_1 y_3$ — неустойчивое развитие, выходящее за рамки продуктивной модели, последующее падение производства

Рис. 5.1¹

растущие доходы от внешнеэкономической деятельности), валюта для обеспечения комплектных поставок технологического оборудования и закупок сельхозпродукции, энергоресурсы, позволяющие наращивать и дальше производство и доходы на душу населения. Вместо того чтобы направить дополнительные свободные ресурсы на обеспечение мягкого выхода из социализма, запуска рыночных регуляторов, эти ресурсы используют, чтобы вывести ВВП на душу населения за тот уровень, который может устойчиво поддерживаться в рамках социалистической модели (рис. 5.1).

С начала 70-х гг. экономический рост в СССР становится все более аномальным. Доля сырьевых ресурсов в экспорте быстро растет, а продукции обрабатывающих отраслей — падает. В структуре экспорта в развитые капиталистические страны доля машин, оборудования и транспортных средств снижается с 5,8% в 1975 г. до 3,5% в 1985 г.

¹ Качественно характер кривой $y_0 y_4$ определен ограничениями роста душевого ВВП в рамках социалистической модели, описанными в гл. 3, вид кривой $y_1 y_2 y_3$ — данными о динамике душевого ВВП в СССР, сформировавшихся на его базе государствах, восточно-европейских социалистических и постсоциалистических странах в 1970–1995 гг.

Таблица 5.1. Оценка доли военных расходов в ВВП СССР, %

Специалист	1970	1980
Г. Офер	13,0	16,0
Д. Штейнберг	13,3	13,9

Источники: *Ofer G. Soviet Economic Growth: 1928–198 // Journal of Economic Literature. 1990. 25 (4 December). p. 1767–1833; Steinberg D. Trends in Soviet Military Expenditure // Soviet Studies. 1990. 42(4). P. 675–699.*

М. Горбачев давал оценки совокупных военных расходов СССР в 80-х гг. на уровне 20% ВВП.

Разительный контраст с основными тенденциями мирового развития — динамика энергоёмкости ВВП. В 1970–1985 гг. в странах, к 1970 г. находившихся на уровне развития, близком к СССР (в Японии и Италии, где душевой ВВП в это время примерно на 1/3 превышал уровень СССР), энергоёмкость ВВП снижается примерно втрое. В СССР при реалистичной корректировке дефляторов ВВП его рост в 1970–1985 гг. составил 1,5–1,6 раза¹, энергопотребление в эти годы выросло в 1,73 раза.

Повышается и без того аномально высокая доля оборонных расходов в ВВП. Из-за специфики учета военных расходов СССР и диспропорций в ценах точные оценки этого процесса затруднены, но доступная информация об объемах выпуска вооружений в натуре, а также общеизвестный факт достижения именно в это время военно-стратегического паритета с США подтверждают оценки специалистов, отмечавших рост военной нагрузки на экономику в 70-х гг. (табл. 5.1).

Советское руководство в начале 70-х гг. сделало ставку на использование оказавшихся в его распоряжении крупных энергетических, финансовых и валютных резервов для того, чтобы продолжить соревнование с Западом и в военной области, и в области

¹ Рассчитано на основе: *CIA Handbook of Economic Statistics. Washington (разные годы).*

Таблица 5.2. Сельскохозяйственный импорт СССР в 1970–1985 гг.

Показатель	1970	1975	1980
Общий объем сельскохозяйственного импорта, млрд долл. текущие цены	2,7	10,0	19,5
Импорт мяса, тыс. т	165,0	515,0	821,0
Импорт масла, тыс. т	2,2	11,6	249,0

Источник: Данные Госкомстата.

уровня жизни населения. Наиболее яркое воплощение такой политики — резкий рост продовольственного импорта.

В условиях хронического кризиса сельского хозяйства импорт продовольствия, включая корма, становится важнейшим фактором, определяющим рост потребления продуктов питания (табл. 5.2).

Потребление мяса (включая мясопродукты), составлявшее в 1970 г. 48 кг на человека, повышается до 58 кг на человека в 1980 г. и до 62 кг на человека в 1985 г. (уровень Италии 1970 г. — 59 кг).

Еще одна сохраняющаяся аномалия в развитии — попытки компенсировать потоком дополнительных ресурсов хроническую неэффективность сельского хозяйства, доставшуюся в наследство от ранней социалистической индустриализации. Доля сельского хозяйства в общем объеме капиталовложений увеличивается с 16,7% в 1966–1970 гг. до 20% в 1975–1980 гг. Общий объем капиталовложений в сельское хозяйство (сопоставимые цены, официальные данные) в 1981–1985 гг. увеличивается по сравнению с 1966–1970 гг. в 2,44 раза. Разворачивается масштабное мелиоративное строительство. Площадь орошаемых земель в 1970–1985 гг. увеличивается на 82%, а осушенных — удваивается. Поставки сельскому хозяйству минеральных удобрений в пересчете на 100% содержания полезного вещества в 1970–1985 гг. возрастают в 2,5 раза (с 10,3 млн т до 25,4 млн т). Какого-либо влияния на рост продуктивности сельского хозяйства весь этот мощный ресурсный поток не оказывает (табл. 5.3).

Таблица 5.3. Валовой сбор сельскохозяйственных культур (в среднем за год), млн т

Сельскохозяйственная культура	1971–1975	1981–1985
Зерно	181,60	180,30
Хлопок-сырец (в пересчете на волокно)	2,47	2,45
Сахарная свекла	71,00	76,40
Семена масличных культур	6,69	5,71
Льноволокно (тыс. т)	456,00	377,00
Картофель	89,80	78,40
Овощи	23,00	29,20

Источник: Данные Госкомстата.

Рост производства мяса в убойном весе (1970 г. — 12,3 млн т, 1985 г. — 17,1 млн т) полностью обеспечен ростом импортных закупок зерна.

Развитие событий в 1970–1985 гг. убедительно показывает, что социальная деформация традиционного сектора, порожденная социалистической моделью индустриализации, носит глубокий и труднообратимый характер. Ее последствия не удастся компенсировать на этапе развитого социализма сколь угодно большим потоком ресурсов.

При многих сходных чертах экономического развития СССР в 60-е гг. и в 1970–1985 гг. между ними есть и принципиальное различие. В 1970 г. (если исключить торговлю со странами СЭВ, по существу не являющуюся рыночной) СССР остается страной с относительно закрытой экономикой, с характерной для социалистической модели высокой ресурсообеспеченностью сложившихся экономических структур. Она в ограниченной мере подвержена влиянию развития событий на мировых рынках. Но к 1985 г. роль внешнеэкономических связей в экономике резко увеличивается. От внешней торговли теперь в определяющей мере зависит финансовая стабильность (доходы бюджета от внешнеторговой деятельности), сохранение достигнутых норм потребления (масштабный сельскохозяйственный импорт), функционирование сельского

хозяйства (импортные корма), работа предприятий, построенных на комплектном импортном оборудовании¹.

Между тем доходы от внешней торговли все в большей мере определяются ситуацией на рынке топливно-энергетических ресурсов. Неблагоприятные колебания конъюнктуры ставят социалистическое хозяйство перед задачей, которая для него особенно сложна: продолжить функционирование в условиях сокращающейся ресурсообеспеченности. Теперь уже речь идет не просто об экономической стагнации на более или менее устойчивом уровне, но и об угрозе острого экономического кризиса с резким падением производства и потребления: эти процессы оказываются вне контроля национальных органов власти.

Далее под вопросом оказывается и возможность хотя бы поддерживать сложившиеся масштабы энергопотребления. Сложность этой задачи связана со спецификой экономики нефтяной промышленности, от положения в которой теперь в определяющей мере зависит устойчивость всей экономики СССР и социалистического лагеря.

Освоение новых богатых нефтяных месторождений (типа Самотлора) позволяет на начальных этапах обеспечивать крайне низкую капиталоемкость и себестоимость тонны добываемой нефти. Однако при исчерпании наиболее доступных запасов и переходе к разработке средних и малых, а также глубоких и труднодоступных месторождений ресурсоемкость добычи растет не на проценты, а в разы и на порядки.

Экономика, приспособившаяся к потреблению масштабной нефтяной ренты, генерируемой на ранних этапах разработки богатых месторождений, использовавшая ее для наращивания военных расходов и продовольственного импорта, сталкивается с необходимостью многократно увеличить капиталовложения в топливно-энергетический комплекс для того, чтобы хотя бы поддерживать сложившийся уровень добычи нефти.

Прежде, к концу 60-х гг., положение экономики в СССР было устойчивым в том смысле, что даже при экстремально высокой

Таблица 5.4. Доля взаимной торговли стран-членов СЭВ в общих объемах экспорта и импорта, %

Страна	Доля в экспорте		Доля в импорте	
	1970	1985	1970	1985
СССР	54	55	57	55
Болгария	76	76	73	77
Венгрия	62	54	65	51
ГДР	69	63	66	64
Куба	74	89	63	81
МНР	93	99	97	97
Польша	61	67	66	72
Румыния	50	47	48	55
Чехословакия	65	72	64	76

Источник: Данные Госкомстата.

энергоемкости ВВП запасы топливно-энергетических ресурсов были достаточными для долгосрочного и надежного удовлетворения ее потребностей в энергии. Выбор стратегии роста, основанной на форсированном наращивании нефтедобычи и нефтяного экспорта, сделал функционирование социалистической экономики заложником не просто наличия запасов топлива, а регулярного ввода в эксплуатацию уникальных по характеристикам месторождений типа Самотлора, что было за гранью реального.

Развитие событий в экономике СССР в 1970–1980 гг. накладывало серьезный отпечаток на то, что происходило в социалистических странах — членах СЭВ (табл. 5.4). Как уже отмечалось ранее, при такой доле внутренней торговли, обеспечивавшейся межстрановыми клиринговыми соглашениями, страны — члены СЭВ нельзя было рассматривать как независимые субъекты экономической политики.

Резкий рост российского энергетического экспорта создал возможности увеличения ВВП на душу населения и в странах — членах СЭВ по двум основным направлениям. Во-первых, льготные цены

¹ С. Глазьев справедливо отмечал связь нарастающего кризиса позднего социализма с перегрузкой экспортного сектора. См.: Глазьев С. Об открытости и разумной защите российской экономики // Реформа глазами американских и российских ученых. М., 1996. С. 238.

Таблица 5.5. Энергетический импорт стран-членов СЭВ в 1970–1980 гг.

Страна	Импорт топлива и энергии, млн т усл. топлива		Импорт нефти (млн т)	
	1970	1980	1970	1980
Болгария	16,6	33,2	—	—
Венгрия	11,7	23,7	4,3	8,3
ГДР	27,6	49,5	10,3	21,9
Куба	8,7	15,1	4,3	6,0
МНР	0,4	0,9	—	—
Польша	15,4	35,4	7,2	16,3
Румыния	6,2	31,8	2,3	16,0
Чехословакия	22,2	44,7	9,8	19,3

Источник: Данные Госкомстата.

на топливо во взаимной торговле стимулировали увеличение его закупок в СССР для последующего прямого реэкспорта либо для наращивания экспорта энергоемкой продукции. Импорт топлива странами СЭВ в 70-х гг. примерно удваивается (табл. 5.5).

Во-вторых, рост поставок топлива из СССР можно было покрывать экспортом на советский рынок неконкурентоспособной на мировых рынках машиностроительной продукции, тем самым обходя ограничения на рост ВВП, связанные с неэффективностью обрабатывающей промышленности. В 1970–1985 гг. импорт в СССР машин, оборудования и транспортных средств (в действующих ценах) из стран СЭВ возрастает с 2,75 млрд долл. в 1970 г. до 10,36 млрд долл. в 1980 г. и 20,1 млрд долл. в 1985 г. Именно на этом фоне становится возможным рост объема машиностроительного экспорта СССР с 1,9 млрд долл. в 1970 г. до 7,8 млрд долл. в 1980 г., рост машиностроительного экспорта ГДР в те же годы — с 2,4 млрд долл. до 9,7 млрд долл.

В этой ситуации не только рост, но и сохранение сложившихся объемов производства в странах СЭВ целиком зависело от беспере-

бойных поставок советских энергоносителей в сложившихся объемах по заниженным ценам.

Признаки исчерпания модели роста, основанной на нефтяных доходах, начинают проявляться уже в начале 80-х гг. Несмотря на продолжающийся быстрый рост капиталовложений в ТЭК (в 1985 г. они в 2 раза превысили уровень 1975 г.) и доли ТЭК в общем объеме капиталовложений, рост добычи нефти остановился: 1980 г. — 603 млн т, 1985 г. — 595 млн т. Стабилизируется экспорт нефти: 1980 г. — 119 млн т, 1985 г. — 117 млн т. В 1970–1980 гг. физический объем экспорта вырос на 62%, а стоимостный объем в результате благоприятной динамики экспортных цен увеличился в 3,7 раза. В 1980–1985 гг. физический объем экспорта вырос лишь на 7,4%, а его стоимостный объем, достигнув максимума в 1983 г. (91,4 млрд долл.), начинает сокращаться (в 1985 г. — 86,7 млрд долл.).

Собственно, с этого времени механизм катастрофического развала социалистической системы и, следовательно, резкого падения производства и уровня жизни запущен. Лихорадочные попытки остановить падение добычи нефти в 1986–1987 гг. привели лишь к перфорсированию месторождений и ускорению темпов последующего снижения добычи. Экономика попадает в порочный круг: недостаток средств для капиталовложений на поддержание добычи нефти, невозможность их быстро перераспределить сюда в условиях инерционной структуры социалистической экономики, падение добычи нефти, углубление кризиса энергоемкого народного хозяйства, дальнейшее сокращение капиталовложений в нефтяную промышленность и ускорение падения производства. Добыча нефти в РСФСР падает с 542 млн т в 1985 г. до 462 млн т в 1991 г. и стабилизируется на уровне 307 млн т в 1995 г. (по РСФСР уровень 1971 г. — 304 млн т).

К началу 80-х гг. СССР утратил былую свободу финансового маневра. Активное привлечение товарных кредитов на финансирование многочисленных строек привело к тому, что в 1981 г. средства, поступившие от обслуживания предоставленных СССР другим странам кредитов (2 млрд долл.) покрыли менее 30% платежей по предоставленным Союзу кредитам (6,4 млрд долл.). Обслуживание взятых кредитов шло за счет получения новых, причем их структура постепенно ухудшалась, увеличивалась доля среднесрочных и краткосрочных займов. Отражением этого стало постоянное увеличение расходов на обслуживание долга: в 1984 г. их сальдо составило

5,9 млрд долл., а в 1986-м — 15,1 млрд долл. К началу перестройки нарастание внешнего долга страны приобрело лавинообразный характер.

В 1985 г., когда М. Горбачев пришел к руководству страной, ее экономическое положение лишь на первый, поверхностный взгляд казалось «застойно» прочным. На деле возможности не только развития, но и сохранения сложившегося уровня производства и потребления полностью зависели от факторов, находившихся вне его контроля, — мировой конъюнктуры на нефтегазовых рынках, открытия новых месторождений с крайне высокими параметрами нефте- и газоотдачи, возможностей беспрепятственного привлечения долгосрочных кредитов на мировых финансовых рынках по низким процентным ставкам. Однако начавшееся падение цен на нефть на мировом рынке, сокращение абсолютного уровня экспортных поступлений (1983 г. — 91,4 млрд долл., 1985 г. — 86,7 млрд долл.) свидетельствовали о том, что чуда не произойдет.

История экономической политики перестройки: основные экономические ошибки команды Горбачева, связь нарастающего бюджетного кризиса с антиалкогольной кампанией и попыткой форсировать экономический рост, выход денежной массы из-под контроля, усиление подавленной инфляции, экономика популизма и экспансия социальных расходов в 1989–1991 гг., валютный кризис, попытки залатать брешу расползающейся экономики вывозом золотого запаса, использованием валютных ресурсов, конфискацией валютных счетов предприятий, государственное банкротство и крах механизмов иерархической экономики — все это отражено в экономической литературе и не является темой данной работы¹.

Надо лишь отметить, что объективная оценка изложенных факторов, самого характера экономического роста 70-х — начала 80-х гг. заставляет признать: роль экономических ошибок М. Горбачева и Н. Рыжкова в крахе социализма не столь велика, как это принято считать. Действительно, многое из того, что они делали, в сложившейся ситуации было контрпродуктивно и оши-

бочно. Но эти ошибки определили лишь сроки и конкретные механизмы кризиса, но не его природу и масштабы. Сам же кризис был неизбежен.

Попытки выйти за рамки уровня экономического развития, устойчиво достижимого в условиях социалистической модели, привели к еще одному результату. К концу 60-х гг. две страны социалистического лагеря (ГДР и ЧССР) по уровню ВВП на душу населения находились выше предела, отделяющего группу высокоразвитых демократических государств. Не случайно именно здесь в 1989 г. начались события, обнажившие для всего мира крах коммунистических режимов. Впрочем, до конца 80-х эти государства были вассальными, зависимыми, входили в состав советской империи и сами демократизироваться никак не могли.

В связи с этим принципиальное значение имело то, что происходило в СССР: основанный на нефтяных доходах экономический рост, будучи внутренне несбалансированным и неустойчивым, к началу 80-х вплотную приблизил страну по уровню на душу населения к группе развитых рыночных демократий. Урбанизация, развитие образования, расширение информации о внешнем мире, постепенное расширение слоя людей со структурой потребления, характерной для среднего класса, — все это объективно расшатывало тоталитарный режим. После первых, робких либерализационных шагов М. Горбачева, сделанных в период ранней перестройки (1985–1987 гг.), именно эти факторы определили появление мощной демократической волны, быстро вышедшей из-под контроля власти. Экономический кризис, рожденный сокращением нефтяных доходов, крахом стратегии экономического роста предшествующих двух десятилетий, придал этой волне дополнительную энергию. Лишенные силовой поддержки из Москвы, стали рушиться коммунистические режимы Восточной Европы.

Общим местом стали упреки М. Горбачеву в том, что он, в отличие от китайских руководителей, начал с политической либерализации, а не с экономической реформы. С точки зрения взаимосвязи экономики и политики резонно поставить вопрос: а были ли у него другие реальные возможности? Выясняется, что именно советские руководители начала 70-х гг., и в первую очередь Л. Брежнев, поставившие на внутренне ненадежный, базирующийся на нефтяных доходах экономический рост, выбрали стратегию, сделавшую ка-

¹ *Gaidar E. Inflationary Pressure and Economic Reform in the Soviet Union//Economic Transition in Eastern Europe. Oxford, 1993; Idem. Russian Reform. Cambridge, 1995; Лацис О. Что с нами было и что с нами будет. М., 1995; Синельников С. Бюджетный кризис в России: 1985–1995 годы. М., 1995; Aslund A. How Russia Became Market Economy. Washington, 1995.*

тастрофическое крушение политических институтов социализма неизбежным.

Если принять сформулированную выше гипотезу, что экономический рост в СССР и странах СЭВ начиная с 70-х гг. был внутренне неустойчивым, во многом искусственным, обусловленным переходящими факторами, то естественно было бы предположить, что после краха этой стратегии объем и структура производства и потребления в бывших социалистических странах должны стабилизироваться на уровнях, близких к тем, которые были характерны для начала 70-х гг. Отличия же от этой тенденции должны появляться в первую очередь там, где рыночный характер постсоциалистических экономик обуславливает приближение их экономических структур к параметрам, характерным для экономик с аналогичным уровнем развития, не прошедших через социалистический эксперимент.

Как указывалось, в 1995 г. на фоне стабилизации рыночных институтов, финансовой и денежной системы в России объем добычи нефти составил 307 млн т (в 1971 г. — 304 млн т)¹. Импорт зерна в 1994 г. составил 2,1 млн т, в 1995-м — 0,6 млн т (СССР в 1970 г. — 2,2 млн т). Резкое сокращение зернового импорта привело к падению производства мяса до 5,9 млн т (РСФСР в 1970 г. — 6,2 млн т). Низкая продуктивность отечественного животноводства делала зерновой импорт особенно неэффективным. При рыночных ценах неизбежно было увеличение доли животноводческой продукции в структурах закупки сельхозпродукции. Российский импорт мяса и мясопродуктов в 1995 г. превысил уровень СССР 80-х гг. (1995 г. — 1,2 млн т, 1980 г. — 0,82 млн т). Благодаря этому падение потребления мяса и мясопродуктов было меньше, чем падение производства.

Серьезные изменения в структуре топливного баланса, резкое падение в нем доли угля, увеличение доли газа на протяжении 70–80-х гг. соответствовали логике сравнительных преимуществ и сохранились в постсоциалистических условиях.

¹ Для периода, предшествующего 1991 г., по РСФСР нет достоверной статистики внешней торговли. Поэтому применительно к показателям производства мы имеем возможность пользоваться базовыми данными по РСФСР, но по внешней торговле вынуждены использовать данные по СССР в целом. Это допустимо, поскольку продукция РСФСР доминировала в советском экспорте, сюда же направлялась большая часть импортных ресурсов.

В 1995 г. производство чугуна в России составило 39,8 млн т, (РСФСР в 1970 г. — 41,9 млн т), проката — 39,0 млн т (РСФСР в 1970 г. — 43,1 млн т). В металлургии начался сдерживавшийся на протяжении 20 лет процесс вывода марленов, увеличения доли кислородно-конвертерной стали и электростали в структуре выпуска, характерный для развитых рыночных экономик.

Любые стоимостные показатели промышленного производства за длительный период в советских и постсоветских условиях неизбежно крайне ненадежны в силу ненадежности расчетов, приводящих цены к сопоставимому уровню. Тем не менее если за отсутствием лучших обобщающих показателей мы используем дефляторы ЦРУ, то выясняется, что объемы промышленного производства в 1995 г. (50% от 1990 г.) примерно соответствуют уровню начала 70-х гг. Таким образом, применительно к России гипотеза о стабилизации производства и потребления после краха социализма в области устойчивого социалистического максимума, предшествовавшего нефтяному росту 1970–1980 гг., в целом подтверждается.

Крах этой стратегии с неизбежностью привел и к развалу механизмов взаимной клиринговой торговли в рамках СЭВ, резкому сокращению доли взаимной торговли в структуре экспорта и импорта соответствующих стран, ограничению энергетического импорта и соответственно реэкспорта восточноевропейских стран, стимулировал структурную перестройку, направленную на снижение энергоемкости их экономик¹.

Если сформулированная выше гипотеза о неустойчивом характере экономического роста в 70-х и 80-х гг. верна и для стран-членов СЭВ в целом, то резонно предположить, что масштабы падения промышленного производства на душу населения после краха социализма там будут примерно соответствовать промышленному уровню, достигнутому в указанном периоде. Таким образом, масштаб падения должен быть наибольшим там, где экономический рост в предшествующем периоде был наиболее динамичным, и наименьшим — у тех экономик, которые росли

¹ О невозможности сохранения значительной части структур восточноевропейской экономики без специфических условий торговли в рамках СЭВ см.: *Balcerowicz L. Socialism, Capitalism, Transformation. Budapest, 1995.*

умеренными темпами. Это предположение подтверждается статистикой¹.

В Восточной Европе падение промышленного производства оказалось максимальным у стран, развивавшихся в 1975–1989 гг. быстрее всего (Болгария и Румыния), и минимальным у менее динамичных в эти годы (Чехословакия, Польша и Венгрия). В целом в низшей точке послекризисного падения все эти страны оказались на уровне промышленного производства, близком к уровню 1975 г.

Теперь посмотрим, по каким параметрам социалистическая экономика начала 80-х наиболее серьезно отклонялась от рыночных экономик аналогичного уровня развития.

В числе наиболее серьезных отличий надо отметить существенно более высокую долю налоговых изъятий в ВВП, меньшую долю сферы услуг, экспорта в ВВП, более низкие показатели дифференциации доходов, более высокую энергоемкость ВВП. Таким образом, зрелая социалистическая экономика отличалась от рыночной большей закрытостью, этатизмом, ориентацией на производство, энергетической неэффективностью и эгалитарностью. Избранная модель роста сказывается на структуре потребления. Так, если потребление продуктов питания примерно соответствовало нормальному для стран с аналогичным уровнем развития, то показатели автомобилизации, телефонизации заметно отставали.

Доля налоговых доходов в ВВП (включая внебюджетные фонды) сократилась с 48,9% в 1980 г. (СССР) до 31,1% в 1995 г. (Россия), но по-прежнему существенно выше показателей, характерных для рыночных экономик соответствующего уровня развития (18–28%)². Доля сферы услуг увеличилась с 37% в 1980 г. до 51% в 1996 г. и вышла на уровень, характерный для верхней группы среднедоходных экономик в 1994 г. (53%). Отношение экспорта к ВВП в СССР и России трудносопоставимо из-за специфики торговли со стра-

¹ На эту своеобразную закономерность первым обратил внимание Я. Корнай в своей работе «Трансформационная рецессия» (*Kornai J. Transformational Recession. A General Phenomenon Examined Through the Example of Hungary's Development // Economic Applique. 1993(2). XLVI. P. 181–227.*

² Расчеты нормативного значения доли налоговых изъятий в ВВП применительно к данному душевому ВВП выполнены С. Синельниковым и И. Труниным. Нижняя граница интервала — при расчете ВВП по действующему курсу, верхняя — при учете паритета покупательской способности.

Таблица 5.6. Динамика автомобилизации и телефонизации в России

Показатель	1980	1985	1990	1995
Число легковых автомобилей (на 1000 чел.)	30,0	44,0	59,0	95,0
Число телефонных аппаратов сети общего пользования или имеющих на нее выход, млн	13,5	17,6	23,4	26,8

Источник: Данные Госкомстата.

нами СЭВ, а теперь с государствами СНГ. Тем не менее при любых оценках анализ показывает существенное увеличение открытости экономики. Показатели дифференциации доходов возросли (коэффициент Джини в 1992 г. — 0,289, в 1995 г. — 0,381). Соотношение доходов высшего квинтиля к низшему превысило значения, характерные для высокоразвитых рыночных экономик, но остается ниже, чем это характерно для экономик с ВВП на душу населения на уровне сегодняшней России¹.

Характерны изменения в структуре потребления. Потребление мяса и мясопродуктов существенно сократилось по сравнению с максимумом (середины 80-х) и вышло на уровень начала 70-х гг.

Показатели же автомобилизации и телефонизации, по которым отставание СССР в 1970 г. от общемировых тенденций было наиболее значительным, продолжали расти (табл. 5.6).

Советская и российская статистика не располагает надежными данными о динамике обеспеченности семей видеомэгафонами, компьютерами, но ее быстрый рост в 1990–1995 гг. очевиден.

Таким образом, если по общему уровню производства и потребления Россия оказалась примерно в той же точке развития, с которой СССР начал свой нефтяной рывок, то важнейшие параметры структуры экономики постепенно приближаются к параметрам, характерным для рыночных экономик с аналогичным уровнем душевого ВВП.

Разумеется, в одну реку невозможно войти дважды: некоторые направления структурной трансформации малообратимы. Например, хотя в начале 90-х гг. на фоне падения производства в России шел процесс увеличения доли занятых в сельском и лесном хозяй-

¹ См. далее, в гл. 6.

Таблица 5.7. Динамика постсоциалистического кризиса в России

Показатель	1990	1992	1993	1994	1995	1996
Коэффициент смертности (на 1000 чел.)	11,2	12,2	14,4	15,7	14,9	14,2
Число зарегистрированных убийств, тыс.	21,1	23,0	29,2	32,3	31,7	29,4
Число зарегистрированных самоубийств, тыс.	39,2	31,0	38,0	42,0	41,0	39,4

Источник: Данные Госкомстата.

стве (1990 г. — 13,6%, 1995 г. — 14,9%), он не мог вывести эти показатели на уровень начала 70-х гг. (РСФСР в 1970 г. — 18,9%).

Для общества всегда крайне болезненна адаптация к падению сложившегося уровня потребления, к тому же сопровождающемуся крахом социальных институтов и устоявшихся норм поведения, радикальными изменениями в распределении доходов. Симптомы такой болезненной реакции — рост смертности, преступности, снижение продолжительности жизни (табл. 5.7–5.8).

Лишь в 1995 г. начавшаяся адаптация к происшедшим изменениям, как кажется, обеспечила начало перелома в динамике этих показателей.

За прошедшие шесть лет показатели детской смертности изменились незначительно (1990 г. — 17,4). По этому параметру, лучше характеризующему собственно уровень развития национального здравоохранения, Россия сейчас находится близко к средним значениям для стран соответствующего уровня развития.

Разумеется, труднообратимым является исчерпание наиболее эффективных месторождений энергоресурсов, и очень серьезны последствия таких результатов позднесоциалистического развития, как резкий рост отношения внешнего долга к валовому ВВП.

Пройдя в XX в. драматичный путь экономического развития, поэкспериментировав с социалистической моделью, пережив ее крах, Россия на пороге XXI в. оказалась примерно на той же дистанции от США, на которой была в начале столетия: в 1913 г. ВВП на душу населения, по расчетам Мэддисона, составлял в России 1488 долл., в США — 5307 долл. В 1990 г. соответствующие показатели составляли (в долларах 1990 г.): по СССР — 6871, по США — 21 866¹.

¹ Maddison A. Op. cit. P. 196, 197, 200, 201.

Таблица 5.8. Показатели здоровья населения в России и в сопоставимых по уровню ВВП на душу населения государствах

Страна	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Детская смертность (на 1000 рождений)
Россия	65	17,5
Таиланд	69	36
Польша	72	15
Венесуэла	71	32
Бразилия	67	56
Чехия	73	8
Малайзия	71	12
Чили	72	12
Венгрия	70	12
Мексика	71	35
Аргентина	72	23

Источники: Детская смертность по России — Госкомстат, 1996 г., январь—июль; продолжительность жизни — 1995 г.; остальные страны — данные Мирового банка, 1994 г.

Итак, несколько выводов:

1. Устранение рыночных механизмов, замена их целостной иерархией позволяют резко расширить возможности маневра нормой накопления, увеличить масштабы перераспределения ресурсов из традиционного аграрного сектора, добившись при этом высоких темпов роста доли занятости в промышленности и объема промышленного производства.
2. Кризис данной модели роста начинается после исчерпания основных резервов традиционного аграрного сектора. Именно тогда проявляются ее внутренние ограничения — высокая энергоемкость, низкая конкурентоспособность продукции обрабатывающих отраслей, отсутствие механизмов структурных сдвигов в рамках современного сектора экономики, низкая эффективность капиталовложений. Эти факторы в совокупности обуславливают тенденцию к резкому падению капиталотдачи и темпов экономического роста.

3. Большая жесткость ресурсных ограничений толкает бедные ресурсами страны к выходу за рамки социалистической модели роста на ранних стадиях развития, при сохраняющихся резервах дешевой рабочей силы, с нулевой предельной продуктивностью в традиционном секторе. Ресурсобогатые страны отвечают на кризис ранней социалистической индустриализации ростом минерального экспорта и сельскохозяйственного импорта.
4. Выход из социализма при сохранении экономического роста возможен лишь на ранних этапах индустриализации, когда еще сохранен потенциал традиционного крестьянского сектора. После исчерпания основных резервов традиционного сектора любая стратегия восстановления рыночного роста требует серьезной структурной перестройки современного индустриального сектора и неизбежно сопровождается падением объема производства.
5. Экономический рост в СССР, странах СЭВ в 70–80-е гг. был попыткой выйти за рамки внутренних ограничений социалистической модели развития, носил неустойчивый характер. Он проложил дорогу острому кризису и краху этой системы. Важнейшие факторы, обусловившие неустойчивость этой стратегии, были связаны с фундаментальными характеристиками социалистической экономики, с ее низкой эффективностью, неспособностью генерировать конкурентоспособный экспорт обрабатывающих отраслей, обеспечить радикальное снижение энергоемкости производства.
6. Крах социалистической модели привел к резкому падению производства и потребления в бывших социалистических странах до уровней, близких к значениям начала 70-х гг.¹
7. Восстановление действия рыночных регуляторов породило тенденции к сближению структурных характеристик постсоциалистических экономик с параметрами, характерными для рыночных экономик того же уровня развития. Однако и в настоящее время, как будет показано в гл. 6, постсоциалистические экономики отличаются большим объемом перераспределения ресурсов через госу-

¹ Следует добавить, что все страны переходной экономики, прошедшие стадию так называемой шоковой терапии восстановили дореформенный уровень уже к началу нового века. Остальные — позже; единицам это так пока и не удалось, Россия превысила дореформенный уровень на 0,67% в 2006 г. (по данным А. Мэддисона). — *Прим. ред.*

дарственный бюджет. Для них характерны высокая энергоемкость производства, меньшая доля экспорта обрабатывающих отраслей в ВВП — потребуются годы и большие усилия для того, чтобы изменить эту ситуацию.

Проведенный анализ позволяет понять причины провала попыток сохранить производственные структуры, сформированные в ходе нефтяного роста 70–80-х гг. Сами эти структуры были внутренне неустойчивы, несбалансированны, не могли существовать без внешней ресурсной подпитки. Не сохранение сложившихся связей и производственных структур, а их скорейшая перестройка, позволяющая приспособить их к принципиально иным институциональным условиям постсоциалистического мира, стала важнейшей предпосылкой стабилизации и возобновления экономического роста.

Глава 6. Проблемы постсоциалистического развития

Радикальные политико-экономические изменения, охватившие в 1989–1992 гг. Восточную Европу и Советский Союз, носили революционный характер. Они стали первой полномасштабной революцией в современном индустриальном мире. Как уже отмечалось, восточноевропейские государства до 1989 года нельзя было рассматривать как собственно независимые. Свобода их политического маневра всегда была весьма ограниченной. Именно поэтому правильнее говорить не о разных революциях в тех или иных социалистических странах, а о едином революционном процессе, центром которого был Советский Союз, — о процессе, дополняемом национально-освободительными движениями и преобразованиями на периферии социалистической империи.

С крестьянскими революциями раннеиндустриального периода эту революцию роднят быстрота и радикальный характер изменений в политических институтах, социально-экономических структурах, отказ от почти незыблемой ранее шкалы общественных ценностей и общепринятых мифов, замена их иными. Различает же эти революции существенно меньшая степень применения насилия. По мень-

шей мере в российской метрополии эта революция обошлась без полномасштабной гражданской войны. Важнейший фактор, определивший такое различие, — сама зрелость городского, образованного позднесоциалистического общества, резко отличающая его от раннеиндустриальных стран, переживавших крестьянские революции.

Постсоциалистическая революция, пожалуй, лучше, чем любая другая, укладывается в Марксову схему анализа революционных процессов: она происходит на этапе, когда возможности развития производительных сил в рамках данного (социалистического) способа производства исчерпаны. Дальнейший их прогресс предполагает использование принципиально иных (рыночных) производственных отношений. В предреволюционный период очевидное исчерпание возможностей устойчивого экономического роста в рамках социализма прокладывает дорогу идеологическому кризису, утрате привлекательности официальной идеологии, кризису легитимности, устойчивости политических институтов. Лишенные уверенности в своей состоятельности, власти на позднем этапе социализма оказываются в положении, близком к тому, в котором оказывались традиционные монархии в раннеиндустриальный период: что бы они ни делали — заигрывали с массами, пытались демократизироваться, применять силу, — все лишь дополнительно дестабилизировало ситуацию.

Неизбежный при таком развитии событий крах политических институтов старого режима ведет к вакууму власти, который отнюдь не везде сразу заполняется устойчиво функционирующими, обретшими легитимность новыми политическими институтами. Именно этот институциональный вакуум становится катализатором неизбежного усиления финансового и общеэкономического кризиса, сопровождающего революцию. Всегда тяжкие для общества быстрые и радикальные изменения вместе с вакуумом власти вызывают психологические перегрузки, повышение смертности, рост преступности. Радикальный контраст между предреволюционными и ранне-революционными общественными настроениями, пронизанными мессианской верой в светлое будущее, и жесткими реальностями революционного времени — источник тяжелого идейного и морального кризиса постреволюционного общества, дополнительных трудностей легитимации его политических институтов.

В целом революция, даже когда она обходится без большой крови, — это не романтическое приключение, а тяжелое испытание для

переживающего ее общества, приговор его властным элитам, оказавшимся неспособными перенести развитие на путь своевременных упорядоченных реформ.

И Франции конца XVIII в., и Мексике, и России начала XX в. потребовалось от 12 до 15 лет, чтобы вывести объем производства на уровень предреволюционного максимума. В связи с этим сам по себе революционный характер крушения социалистической системы — самостоятельный фактор, усугубляющий постсоциалистический кризис: он предопределяет неизбежность падения производства в первые годы после краха социалистических институтов.

Процесс послереволюционной консолидации новых постсоциалистических институтов, естественно, идет быстрее и легче всего в наиболее развитых в экономическом отношении государствах, находившихся на периферии бывшей социалистической империи: там в революционных изменениях присутствует существенный момент национально-освободительной войны и обретение национальной независимости придает дополнительную легитимность формирующимся структурам власти. Исходя из этого нетрудно понять, почему постсоциалистические государства с доходом на душу населения, превышавшим 5 тыс. долл. в год (цены 1994 г., с учетом паритета покупательной способности), — Венгрия, Польша, Чехия, Словения — оказались способными первыми консолидировать устойчивые демократические институты.

Напротив, большинство переживших постсоциалистическую революцию государств, в которых ВВП на душу населения составлял менее 2500 долл. в год, оказались либо втянутыми во внутренние и внешние войны (Армения, Азербайджан, Молдова, Грузия, Таджикистан), либо существуют в условиях авторитарных и полувторитарных режимов (Узбекистан, Туркменистан, Албания). И в этом случае исключения (Киргизия, Монголия) лишь демонстрируют корреляционный, а не жесткий характер соответствующих экономических зависимостей.

В промежуточной по уровню экономического развития группе государств (ВВП от 2500 до 5 тыс. долл. на душу населения) в 1990–1996 гг. мы находим демократии с сильными компонентами радикального национализма (Литва, Латвия, Эстония, Словакия), два квазидемократических режима с выраженными элементами авторитаризма (Казахстан, Беларусь) и четыре демократических

режима, переживавших тяжелую борьбу за собственную консолидацию (Болгария, Румыния, Украина и Россия). В целом это зона риска, неустойчивых, еще не стабилизировавшихся демократий: здесь демократические институты еще не сложились окончательно, а являются стержнем серьезной полемики и острой внутриполитической борьбы.

По своей природе экономические проблемы, связанные с преодолением революционного кризиса, формированием осмысленной стратегии постсоциалистического развития, требуют проведения достаточно жесткой, социально-конфликтной экономической политики.

Крах коммунистического режима означает паралич целостной бюрократической иерархии, заменявшей систему рынков, кризис системы микроэкономического регулирования, соответствующее ухудшение снабжения городов и бартеризацию экономики. Предприятиям приходится адаптироваться к радикально изменившимся условиям формирования хозяйственных связей, ресурсообеспечения¹.

Вне целостной иерархии, позволяющей обеспечить координацию хозяйственной деятельности нерыночными методами, современная индустриальная экономика без рынков и денег функционировать не может, она начинает быстро деградировать. Соответственно либерализация цен и меры, направленные на ремонтаризацию хозяйства, оказываются не предметом выбора, а жесткой необходимостью, определенной самим катастрофическим крахом политического контроля — станового хребта нерыночной иерархической экономики.

В рамках социализма при фиксированных ценах доля денежной массы в ВВП определяется властью произвольно. Избыточный рост денежной массы приводит к обострению дефицита на потребительском рынке, росту разрыва цен черного рынка и официально установленных цен, а отсюда к росту вынужденных сбережений, используемых для финансирования государственных расходов, и соответственно формированию денежного навеса. Как только с крахом целостной иерархии и параличом системы снаб-

¹ О. Бланшар предложил модель, связывающую первоначальное падение производства в постсоциалистических странах с дезорганизацией иерархических связей и адаптацией государственных предприятий к работе в условиях рынка (*Blanchard O. Assessment of the Economic Transition in Central and Eastern Europe // AEA Papers and Proceedings. May 1996. P. 117–222*).

жения либерализация цен становится неизбежной, тут же выясняется, что теперь соотношение денежной массы и ВВП не предмет произвольного выбора власти, а данность, определяемая спросом хозяйствующих субъектов на деньги. Попытки увеличить долю денег в ВВП за счет наращивания номинальной денежной массы приводят к бегству от национальных денег, росту цен, опережающему рост денежной массы, и дальнейшему падению денежной массы в реальном исчислении до уровня реального спроса на деньги. При этом выявляется истинная стоимость для рыночных условий денежных активов домашних хозяйств и предприятий, накопленных в условиях социализма. Она полностью определяется взаимодействием двух факторов, доставшихся постсоциалистическим правительствам в наследство от их социалистических предшественников: масштабом накопленного денежного навеса и наличием ликвидных ресурсов, позволяющих компенсировать хотя бы часть потерь, связанных с обесценением денежных активов (валюта, золото).

В подавляющем большинстве случаев экспансионистская финансовая политика и острота валютного кризиса периода позднего социализма сводят к нулю свободу маневра постсоциалистических правительств в этой области.

Сочетание масштабного денежного навеса и крупных диспропорций в денежных потоках, также доставшееся в наследство от позднего социализма (острый дефицит бюджета, его финансирование из эмиссионных источников, отсюда высокие темпы роста номинальной денежной массы), порождает серьезную угрозу гиперинфляции сразу после либерализации цен. Напомним, что подавляющее большинство известных в экономической истории гиперинфляций было связано именно с выходом из режима военной экономики, либерализацией цен или утратой контроля над ними при масштабных диспропорциях в денежных потоках и запасах. Так было в Германии, Австрии, Венгрии и Польше 20-х гг., т. е. после Первой мировой войны, в России после революции и гражданской войны, в Китае, Греции, Венгрии после Второй мировой войны.

Соответственно в области бюджетной и денежной политики перед постсоциалистическими органами власти встает двухуровневая задача: во-первых, не допустить гиперинфляции, разрушающей механизмы текущей координации деятельности экономических агентов, во-вторых, добиться снижения инфляции до размеров, со-

вместимых с рыночным экономическим ростом (менее 40% в год)¹. При слаборазвитости внутреннего финансового рынка и ограниченном доступе к внешнему это налагает жесткие ограничения на проводимую бюджетную политику, требует энергичных мер по ограничению бюджетного дефицита и расходов бюджета, т. е. проведения политики, которая носит социально-конфликтный характер.

Вынужденное резкое сокращение дотаций, военных расходов в экономике с аномально милитаризированной индустриальной структурой, низкая конкурентоспособность обрабатывающего сектора, связанная с фундаментальными свойствами социалистической экономической системы, — все это ставит перед предприятиями трудноразрешимые, по своей природе неизбежно социально-конфликтные задачи радикальной перестройки занятости, организации работы, структуры выпуска и хозяйственных связей, повышения эффективности использования ресурсов.

Либерализация внешнеэкономической сферы, обеспечение конвертируемости национальной валюты, открытие экономики — стратегически одно из важнейших направлений постсоциалистических реформ. Собственно, только на этой основе и возможно наращивание объемов экспорта обрабатывающих отраслей, преодоление тех внутренних ограничений, которые привели к глубокому кризису и краху социализма. Но в краткосрочном плане открытие внутреннего рынка усугубляет трудности адаптации национальной промышленности к радикально изменившимся условиям.

В попытках выйти на внешние рынки предприятия обрабатывающих отраслей сталкиваются в постсоциалистических условиях с проблемами, хорошо известными по опыту государств, вышедших из модели импортозамещающей индустриализации.

Предельно конфликтным оказывается и процесс приватизации. Всемерное ограничение легитимной частной собственности — один

¹ Вопрос о взаимосвязи инфляции и экономического роста на протяжении десятилетий оставался предметом оживленной экономической дискуссии. Но в последние годы работы М. Бруно и У. Эстерли позволили разделить эту проблему на две части: вопрос о взаимосвязи инфляции и роста при низких инфляциях (до 40% в год), где сохраняется база для дискуссии, и хорошо выявленный и статистически доказанный факт кризиса механизмов рыночного роста при высоких инфляциях (свыше 40% в год). (Bruno M., Easterly W. Inflation Crisis and Long — Run Growth//World Bank. Working Paper. December 1995.)

из стержневых элементов социалистической модели развития. Необходимость экстренного запуска отключенных на десятилетия рыночных механизмов ставит правительства постсоциалистических стран перед жесткой необходимостью радикальной трансформации структуры собственности, резкого ограничения в ней государственных компонентов — без этого рынки нормально работать не могут. Однако сразу выявляется, что на одну и ту же собственность всерьез претендуют, более того, считают свои права справедливыми и естественными сразу несколько социальных групп: трудовые коллективы приватизируемых предприятий, их администрация, население, не занятое в приватизируемом секторе, местные власти, бывшие (досоциалистические) собственники. Отказ многим из этих групп в признании их прав ведет к автоматическому параличу приватизационных процессов. Вот почему эти процессы неизбежно протекают в форме поиска социального компромисса, причем заранее известно, что результатом этого компромисса окажутся неудовлетворенными все его участники. Именно в области приватизации конфликт романтических иллюзий периода позднего социализма и жестких постсоциалистических реалий носит особенно болезненный характер.

Как известно, в нестабильных демократиях, где участники политического процесса не играют по правилам, а пытаются постоянно менять правила, весьма сильны стимулы к принятию политических решений, приносящих кратковременный экономический выигрыш, без учета среднесрочных и долгосрочных последствий этих решений¹. Именно с этим связаны рецидивы популистской экономической политики, приводящие к стандартно прогнозируемым и хорошо известным катастрофическим результатам. Неважно, что резкий рост дотаций, дефицита бюджета, денежной массы через несколько месяцев приведет к обвалу валютного курса, ускорению инфляции и подорвет надежду на начало роста. Это будет через несколько месяцев, срок огромный для нестабильной демократии, а политические дивиденды можно получить сегодня.

В связи с этим нетрудно понять, почему постсоциалистические страны с самыми высокими показателями душевого ВВП (Словения, Венгрия, Чехия, Польша) сумели не только первыми сформировать

¹ Dornbusch R. and Edwards S. (eds.) The Macroeconomics of Populism in Latin America. Chicago, 1991.

устойчивые демократические институты, но и выработать достаточно широкое, хотя и не всегда публично обозначаемое, согласие элит по принципиальным институциональным и экономико-политическим вопросам, наложить неявное табу на экономический популизм, обеспечить возможность последовательного проведения стратегии постсоциалистической стабилизации, реализация которой не прерывалась даже существенными изменениями в составе правительств и их риторике (Польша, Венгрия). Понятно и то, почему столь трудным был этот путь для менее стабильных демократий (Россия, Украина, Румыния, Болгария), где именно институциональная основа власти, ключевые направления экономической политики были предметом острой политической борьбы.

Таким образом, экономические преобразования начала 90-х гг. в Восточной Европе, в республиках бывшего СССР явились ответом на естественный кризис социалистической системы, развал обеспечивавших ее функционирование политических, хозяйственных и силовых структур.

С этим исторически неизбежным вызовом столкнулись страны, существенно различающиеся по величине, структуре экономики, по уровню сохранившихся национальных рыночных механизмов. *И если проанализировать, как разные страны попытались, каждая по-своему, ответить на этот общий вызов времени и сформировать свою, адекватную ему экономическую политику¹, то можно прежде всего сделать вывод о том, что резкое падение производства является неизбежным результатом кризиса социалистической модели, вышедшей за верхние пределы своей устойчивой продуктивности, краха нерыночной, слитой со структурой власти системы микроэкономического регулирования, ее вынужденной форсированной перестройки.* Падение промышленного производства, как правило, охватывает период не менее трех лет, а в некоторых странах, где реформы про-

¹ Анализ различных стратегий экономических реформ после краха социализма см., напр.: Fischer S., Sahay R., Vegh Carlos A. Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience. IMF Working Paper 96/31; Sachs J. Poland, s Jump to the Market Economy. Cambridge, 1993; Balcerowicz L., Geeb A. Macropolicies in Transition to a Market Economy: A Three-Year Perspective. Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economic. 1994. P. 21–44; Aslund A. Post-communist Economic Revolutions. How Big a Bang? The Center for Strategic and International Studies. Washington. D. C. 1992. (Издание на рус. яз.: Ослунд А. Шоковые терапии в Восточной Европе и России. М.: Республика, 1994.)

водились непоследовательно и медлительно, этот период растягивался и на более долгий срок.

Отсрочка запуска рыночных механизмов при нарастающем разложении традиционных приводит лишь к тому, что падение производства начинается до реформ (в СССР — в 1990–1991 гг.). Страны, первыми начавшие радикальные преобразования, первыми же восстанавливают экономический рост (Польша 1993 г.).

Попытки замедлить темпы преобразований, обеспечить постепенность либерализации цен, сохранить основы государственного регулирования ресурсопотоков в условиях индустриально развитой экономики контрпродуктивны. Они воспроизводят предельно нестабильное сочетание высокой открытой инфляции и сохраняющегося интенсивного дефицита, порождают ценовые диспропорции. Сам процесс изменения цен политизируется, формируется как равнодействующая политически разнонаправленных усилий производителей и потребителей, отстаивающих свои интересы. Слабые и недейственные попытки прямого регулирования процесса распределения ресурсов тем не менее существенно тормозят формирование рыночных механизмов.

На постсоветском пространстве условия для старта экономических реформ существенно отличались от восточноевропейских, период социалистического развития здесь (кроме государств Балтии и Молдовы) был более продолжительным, традиции частной, рыночной экономики практически выпали из социальной памяти. Отсутствовало согласие политической элиты по принципиальным направлениям экономической политики. Значительно медленнее шел процесс консолидации новых государственных институтов.

На все это накладывался фактор единой рублевой зоны. Фактическая утрата Госбанком СССР контроля над денежным обращением лишь со временем могла быть компенсирована введением полноценных национальных валют. Страны Балтии, начавшие работу по подготовке денежных реформ с конца 80-х гг., оказались в состоянии ввести национальные валюты в оборот лишь со второго полугодия 1992 г. Для большинства постсоветских государств существование рублевой зоны как бы стимулировало соревнование в темпах эмиссии.

В результате период высокой инфляции повсеместно оказался растянутым. Даже в проводивших энергичную стабилизацию Латвии

Таблица 6.1. Развертывание инфляционного кризиса на Украине после выхода из рублевой зоны

Период	Темпы прироста денежной базы, % в квартал	Темпы прироста М2 (в национальной валюте, %)	Темпы прироста широких денег ¹	Темпы прироста розничных цен	Скорость денежного обращения (М2)	Уровень долларизации экономики ²	Реальная зарплата (1990 г. — 100%)	Реальная зарплата в отношении к российской
1992 г. IV кв.	—	109	—	85	5,7	15,8	83,6 ³	1,09 ³
1993 г. I кв.	133	104	136	192	7,3	31,5	44,2	0,63
1993 г. II кв.	120	59	89	125	8,7	29,5	39,1	0,48
1993 г. III кв.	123	229	175	197	8,9	26,9	40,1	0,51
1993 г. IV кв.	64	48	57	331	10,8	58,8	35,6	0,46
1994 г. I кв.	60	49	42	110	13,3	48,0	29,6	0,48
1994 г. II кв.	54	61	59	20	10,6	41,2	30,9	0,44
1994 г. III кв.	77	72	72	11	7,7	32,7	33,7	0,46
1994 г. IV кв.	31	36	73	113	10,9	48,5	35,5	0,52
1995 г. I кв.	19	24	22	90	14,8	47,0	29,6	0,61
1995 г. II кв.	40	44	35	25	13,8	42,5	35,6	0,71
1995 г. III кв.	18	21	20	19	13,3	42,7	39,3	0,76
1995 г. IV кв.	12	13	7,2	28	14,2	37,7	40,0	0,71
1996 г. I кв.	6,7	5,6	3,5	22	12,5	35,8	33,9	0,63
1996 г. II кв.	8,0	9,3	6,2	7,4	11,7	34,6	34,6	0,60

Рассчитано по: Ukrainian Economic Trends. October 1996.

¹ Широкие деньги включают М2 и валютные депозиты национальных банков, номинированные в конвертируемой валюте.

² Доля депозитов, номинированных в конвертируемой валюте, в общем объеме депозитов банков.

³ Данные за 1992 г. в целом.

и Эстонии инфляция превышала 50% в течение трех лет, а в 1992 г. рост цен был экстремально высоким. (Эстония 1992 г. — 1076%, Латвия 1992 г. — 951%).

В государствах СНГ к моменту, когда демонтаж рублевой зоны открыл техническую возможность осуществления дезинфляции, политическая воля к ее проведению либо не существовала вовсе (Украина), либо была подорвана (Россия). Все они (кроме Молдавии) провели, по существу, один эксперимент с популистской поли-

Таблица 6.2. Уровень административного контроля на Украине

Период	Контроль над розничными ценами	Контроль над оптовыми ценами	Сводный индекс административного контроля
1992 г. IV кв.	14,2	17,0	50,0
1993 г. I кв.	5,0	16,0	47,0
1993 г. II кв.	11,0	16,0	35,2
1993 г. III кв.	37,0	16,0	46,2
1993 г. IV кв.	90,0	45,0	74,0
1994 г. I кв.	80,0	71,0	65,5
1994 г. II кв.	80,0	71,0	62,3
1994 г. III кв.	80,0	71,0	57,9
1994 г. IV кв.	27,5	43,0	35,0
1995 г. I кв.	22,5	32,0	28,3
1995 г. II кв.	14,1	30,9	24,9

Источник: World Bank Report. Ukraine: The Real Economy and Its Sectors // A Quarterly Statistical Abstract. August 1995. Vol. 1. N 3 (Kyev).

тикой, пытаясь решить проблемы развития за счет ускорения роста денежной массы и эмиссионного финансирования бюджета. Механизмы развертывания инфляционного кризиса были в этих случаях стандартными, это, как сказано, хорошо прослеживается на примере развития событий в украинской экономике (табл. 6.1).

Форсированный рост денежной массы в течение IV квартала 1992 г. — трех первых кварталов 1993 г. приводит к предсказуемым результатам: быстрому падению курса национальной валюты, падению доверия населения к национальным деньгам, росту долларизации экономики. Украинские власти винят в происходящем валютных спекулянтов и в конце лета 1993 г. закрывают межбанковскую валютную биржу. Осенью 1993 г. экономика входит в режим гиперинфляции, скорость денежного обращения быстро растет, темпы роста цен существенно опережают темпы роста денежной массы. Правительство отвечает на это расширением административного контроля цен (табл. 6.2) и возвратом к экономике дефицита. Реальная заработная плата, превышавшая в 1992 г. российский

уровень, ко II кварталу 1994 г. снижается до 44 % российской. К осени 1994 г. украинские власти убеждаются в бесперспективности инфляционного режима экономики, необходимости поворота к политике либерализации и финансовой стабилизации¹.

В России инфляционный эксперимент носил более мягкий характер. К началу 1994 г. основные экономические предпосылки денежной стабилизации были созданы, проблема рублевой зоны решена. Темпы увеличения денежной массы в последние месяцы 1993 г. были устойчиво низкими, темпы роста цен быстро шли вниз, накопленные валютные резервы повысили устойчивость национальной денежной системы. Однако предшествующие годы кризисного развития подорвали базу политической поддержки стабилизационной политики. Правительство, прокламировавшее решимость отказаться от «экономического романтизма» и бороться с инфляцией преимущественно «немонетарными» средствами, с апреля резко повышает темпы роста денежной массы. Реакция экономики (табл. 6.3) носит стандартный характер: увеличение спроса на валюту, истощение валютных резервов ЦБ, резкое ускорение падения курса рубля, повышение темпов инфляции, рост доли бедных в экономике, резкое падение реальной заработной платы. К началу 1995 г. правительство на собственном опыте приходит к выводу о бесперспективности проинфляционной политики, необходимости проведения денежной стабилизации².

К настоящему времени большинству постсоциалистических стран удалось взять под контроль инфляцию, снизить ее масштаб до уровня, не превышающего 40 % годовых, некоторые из них начали наращивать объем производства (табл. 6.4, 6.5)

Как правило, экономический рост начинается примерно через два года после запуска серьезной программы финансовой стабилизации. В подавляющем большинстве случаев он восстанавливается лишь после того, как инфляция падает ниже 50 % в годовом исчислении. По совокупности стран, начавших экономический рост

¹ Механизм развертывания финансового кризиса в Украине. См.: *Домбровский М., Ант-чак Р.* Украинский путь к рыночной экономике. Варшава, 1996; *Zienchuk M.* Ukraine: Striving for Stabilization. Warsaw, 1995.

² Анализ инфляционного всплеска 1994 г. и последующих стабилизационных процессов см.: *Российская экономика в 1994 г.: Тенденции и перспективы.* М., 1995; *Российская экономика в 1995 г. Тенденции и перспективы.* М., 1996; *Финансовая стабилизация в России.* М., 1995; *Российская экономическая реформа: потерянный год.* М., 1994.

Таблица 6.3. Инфляционный всплеск и дезинфляция в России в 1994–1996 гг.

Период	Темпы прироста денежной базы, %	Темпы прироста М2, %	Темпы прироста потребительских цен, %	Скорость денежного обращения (М2)	Уровень долларизации экономики, % ¹	Реальные располагаемые доходы населения (1985 г. — 100 %)	Доля бедных в численности населения, %
1993 г. IV кв.	55,0	49,7	56,49	10,4	70,7	93,2	30,0
1994 г. I кв.	22,4	21,3	40,30	8,7	65,2	84,8	25,3
1994 г. II кв.	47,8	50,2	22,95	9,4	52,7	98,2	25,1
1994 г. III кв.	32,0	29,7	18,62	8,3	60,0	109,0	23,1
1994 г. IV кв.	20,4	26,9	53,94	9,8	61,0	105,8	19,5
1995 г. I кв.	4,0	9,7	42,40	8,5	59,3	82,0	30,4
1995 г. II кв.	47,7	45,9	24,92	10,0	56,0	88,6	28,5
1995 г. III кв.	21,2	14,8	15,21	9,9	50,3	88,6	24,0
1995 г. IV кв.	16,2	22,9	12,91	9,4	45,2	94,0	20,4
1996 г. I кв.	9,5	9,5	10,01	7,2	40,7	84,0	24,0
1996 г. II кв.	13,8	10,4	5,08	7,0	42,4	87,3	22,0
1996 г. III кв.	-2,9	3,4	0,80	7,5	41,1	87,5	20,0
1996 г. IV кв.	-3,1	-3,5	4,57	7,6	—	94,4	19,0

¹ Депозиты, номинированные в конвертируемой валюте, к общему объему депозитов.

к 1995 г., средняя продолжительность переходной рецессии составляла 3,6 г., а среднее падение выпуска — 33,6 %.

В первые годы реформ вопрос о том, является ли денежная стабилизация необходимой предпосылкой восстановления экономического роста или, напротив, только рост объема производства позволяет стабилизировать финансы и денежное обращение, широко обсуждался как в экономической литературе, так и в экономико-политических дискуссиях. К настоящему времени ситуация прояснилась. Давно известно, что высокая инфляция создает серьезные препятствия на пути экономического роста¹. Теперь очевидно, что эта закономерность в полной мере относится и к постсоциалисти-

¹ Эта зависимость на примере совокупности стран, не включавшей постсоциалистические, была убедительно продемонстрирована М. Бруно и У. Естерли (*Bruno M., Esterly W.* Inflation Crises and Long Run Growth. Washington: World Bank, 1994).

Таблица 6.4. Инфляция в странах Восточной Европы, Балтии и СНГ (изменение в %)¹

Страна	Розничные / потребительские цены (на конец года)					
	1991	1992	1993	1994	1995 Оценка	1996 Прогноз
Азербайджан	126	1 395	1294	1 788	86	15
Албания	104	237	31	16	6	20
Армения	25	1 341	10 996	1 885	32	19
Беларусь	93	1 558	1 994	1 957	244	61
Болгария	339	79	64	122	33	165
Венгрия	32	22	21	21	28	22
Грузия	131	1 176	7 488	7 144	65	23
Казахстан	150	2 567	2 169	1 160	60	26
Кыргызстан	170	1 771	1 366	87	32	27
Латвия	262	958	35	26	23	19
Литва	345	1 161	189	45	36	26
Македония	115	1 935	230	55	9	2
Молдова	151	2 198	837	116	24	18
Польша	60	44	38	29	22	19
Россия	144	2 318	841	203	131	25
Румыния	223	199	296	62	28	60
Словакия	58	9	25	12	7	6
Словения	247	93	23	18	9	10
Таджикистан	204	1 364	7 344	5	1 500	200
Туркменистан	155	644	9 750	1 330	1 000	250
Узбекистан	169	910	885	1 281	117	35
Украина	161	2 000	10 155	401	182	55
Хорватия	249	937	1150	-3	4	5
Чехия	52	13	18	10	8	9
Эстония	304	954	36	42	29	24

¹ Данные за 1990–1995 гг. представляют собой последние официальные оценки в соответствии с публикациями национальных правительственных органов, МВФ, Мирового банка, ОЭСР, Плана Экона и Института международных финансов. Данные за 1995 г. являются предварительными, в основном это официальные правительственные оценки. Данные за 1996 г. — прогноз ЕБРР.

Таблица 6.5. Рост ВВП в реальном исчислении в странах Восточной Европы, Балтии и СНГ (изменение в %)¹

Страна	Рост ВВП						Уровень реального ВВП (1989=100)		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995 Оценка	1996 Прогноз	1995 Оценка	1996 Прогноз
Азербайджан	-11,7	-0,7	-22,6	-23,1	-21,2	-8,3	-3,5	38	36
Албания	-10,0	-27,7	-9,7	11,0	9,4	8,6	5,0	77	81
Армения	-7,4	-10,8	-52,4	-14,8	5,4	6,9	6,5	38	40
Беларусь	-3,0	-1,2	-9,6	-10,6	-12,2	-10,2	-5,0	61	58
Болгария	-9,1	-11,7	-7,3	-2,4	1,8	2,6	-4,0	76	73
Венгрия	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,5	86	87
Грузия	-12,4	-13,8	-40,3	-39,0	-35,0	2,4	8,0	18	20
Казахстан	-0,4	-13,0	-13,0	-12,0	-25,0	-8,9	0,5	45	46
Кыргызстан	3,2	-5,0	-19,0	-16,0	-26,5	1,3	2,0	50	51
Латвия	2,9	-8,3	-35,0	-16,0	0,6	-1,6	1,0	51	52
Литва	-5,0	-13,4	-37,7	-24,2	1,0	3,1	1,5	40	41
Македония	-9,9	-12,1	-21,1	-8,4	-4,0	-1,5	3,0	54	56
Молдова	-2,4	-17,5	-29,0	-1,0	-31,0	-3,0	4,0	38	39
Польша	-11,6	-7,0	-2,6	3,8	5,2	7,0	5,0	99	103
Россия	-4,0	-13,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0	-3,0	55	53
Румыния	-5,6	-12,9	-8,8	1,3	3,9	6,9	4,5	84	88
Словакия	-2,5	-14,6	-6,5	-4,1	4,8	7,4	5,5	84	89
Словения	-4,7	-8,1	-5,4	1,3	5,3	3,5	3,0	91	94
Таджикистан	-1,6	-7,1	-29,0	-11,1	-21,5	-12,5	-7,0	40	37
Туркменистан	2,0	-4,7	-5,3	-10,0	-20,0	-10,0	0,0	60	60
Узбекистан	1,6	-0,5	-11,1	-2,3	-4,2	-1,2	-1,0	83	82
Украина	-3,4	-9,0	-10,0	-14,0	-23,0	-11,8	-7,0	46	43
Хорватия	-8,6	-20,0	-10,0	-3,7	0,8	2,0	5,0	65	68
Чехия	-0,4	-14,2	-6,4	-0,9	2,6	4,8	5,1	85	90
Эстония	-8,1	-11,0	-14,2	-8,5	-2,7	3,2	3,0	64	66

¹ Данные за 1990–1995 гг. представляют собой последние официальные оценки объемов производства в соответствии с публикациями национальных правительственных органов, МВФ, Мирового банка, ОЭСР, Плана Экона и Института международных финансов. Данные за 1995 г. являются предварительными, в основном это официальные правительственные оценки. Данные за 1996 г. — прогноз ЕБРР.

ческим странам. И здесь в подавляющем большинстве случаев рост ВВП начинается лишь после того, как мерами денежной политики удается свести инфляцию к достаточно низким значениям¹. Торможение инфляции, разумеется, недостаточная предпосылка устойчивого экономического роста, но по меньшей мере необходимая².

Национальные политические элиты некоторых постсоциалистических стран оказались способными понять и принять эту закономерность, реализовать энергичную программу дезинфляции. Именно эти страны раньше всех начали наращивать объемы производства. В других сменяющиеся правительства в течение длительного периода пытались решать проблемы выхода из кризиса за счет ускорения темпов роста денежной массы, что обосновывалось заботой о поддержании производства и решении социальных проблем. Результаты были стандартными, хорошо описанными в литературе, посвященной экономике популизма³: ускорение инфляции, бегство от национальных денег, резкое падение валютного курса, долларизация экономики, усиление социальной дифференциации и дальнейшее падение производства. В этих странах постсоциалистический кризис оказался более продолжительным, а падение производства, как правило, более глубоким. В некоторых случаях, чтобы убедить национальные органы власти в том, что программу денежной стабилизации придется реализовывать, потребовалось несколько всплесков инфляции. *Вывод напрашивается сам собой: постсоциалистическую денежную стабилизацию можно откладывать, но от нее нельзя отказаться.*

В экономической литературе широко обсуждались вопросы о необходимости и возможности придания программам постсоциалистической стабилизации гетерогенного характера, дополнения рестрик-

¹ Adelman I., Vujovic D. Institutional and Policy Aspects of Transition: An Empirical Analysis. 1996.

² В качестве контрпримеров, призванных продемонстрировать возможность устойчивого роста при высокой инфляции, до последнего времени приводили опыт Болгарии и Румынии. Развитие событий в Болгарии в 1996–1997 гг. (сочетание вспышки инфляции и падения производства) позволяет снять вопрос об устойчивости предшествующего роста в этой стране. В Румынии в 1996 г. сочетание ускорения инфляции и снижения темпов экономического роста также является тревожным симптомом. В 1997 г. падение производства началось и здесь.

³ Dornbusch R., Edwards S. (eds.) The Macroeconomics of Populism in Latin America. Chicago, 1991.

тивной денежной политики «номинальными якорями» (ограничение роста заработной платы, фиксация валютного курса). Опыт показал, что использование этих инструментов не оказывает определяющего влияния на ход дезинфляции. Политика валютного курса существенно влияет на динамику процентной ставки (она значительно быстрее снижается при фиксированном курсе), но не на темпы стабилизации цен и начало роста производства¹. Даже там, где меры денежной политики вовсе не были подкреплены «номинальным якорем», снижение темпов роста денежной массы позволяет в короткие сроки сбить инфляционную волну. *Таким образом, жесткая денежная политика — необходимая и достаточная предпосылка выхода из постсоциалистического инфляционного кризиса.*

В первые годы после краха социализма исследователи многократно сопоставляли практику стабилизационной и инфляционной политики в различных странах. Для ответа на вопрос о том, какими будут особенности постсоциалистической стабилизации, следующей за длительным периодом инфляционной политики, отсутствовал необходимый опыт. Но если реализация программы денежной стабилизации после социализма является данностью, а от национальной политической элиты зависит лишь выбор ее момента, естественно поставить вопрос о том, как влияет этот выбор, во-первых, на характеристики самой стабилизационной программы, во-вторых, на долгосрочные параметры формирующейся национальной финансовой и денежной системы. Тогда корректно сопоставлять важнейшие параметры бюджетной и денежной политики (динамику расходов и доходов бюджета, бюджетный дефицит и его финансирование, темпы роста денежной массы) именно в рамках стабилизационных программ и постстабилизационного развития, рассматривая предшествующие высокоинфляционные эпизоды лишь как существенный фактор, на них влияющий. Такая методологическая новация позволяет прийти к ряду нетривиальных выводов. Они относятся прежде всего к финансовой сфере.

Величина денежного мультипликатора, связывающего объем денежной массы (M2) с денежной базой, достаточно устойчи-

¹ Zettermeyer J., Citrin D. Stabilization: Fixed Versus Flexible Exchange Rates // Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union. Washington, 1995.

Таблица 6.6. Денежный мультипликатор и темпы инфляции в России¹

Период	Денежный мультипликатор	Индекс потребительских цен, % в год
1993	2,29	841,0
1994	1,95	203,0
1995	2,09	131,0
1996	1,97	21,8

¹ Отношение М2 к денежной базе, расчеты ИЭППП. 1993 г. взят за точку отсчета как год демонтажа рублевой зоны.

ва и определяется структурными характеристиками национальной банковской системы.

Данные табл. 6.6–6.7 показывают, что даже при резких колебаниях экономической конъюнктуры и темпов инфляции денежный мультипликатор в основном остается стабильным.

Таким образом, определяющая предпосылка дезинфляции — возможность снизить темпы роста денежной базы. Как известно, существует три источника этого роста: кредиты Центрального банка расширенному правительству (т. е. не только консолидированному бюджету, но и внебюджетным фондам), кредиты народному хозяйству и прирост валютных резервов. При нулевых приростах валютных резервов и кредитов народному хозяйству отношение денежной базы к ВВП однозначно задает верхние уровни финансирования бюджетного дефицита за счет прироста кредитов ЦБ, совместимые с успехом политики дезинфляции.

Страны, вставшие на путь медленных, «щадящих» реформ, в течение первых лет постсоциалистического развития активно используют эмиссионные кредиты ЦБ для финансирования государственных расходов, высокими темпами наращивая номинальную денежную базу и денежную массу. Именно это обуславливает на время относительную автономию государственных расходов от государственных доходов, возможность крупномасштабного финансирования дотаций, программ поддержки производства, мягкость бюджетной политики. Осознание необходимости денежной стабилизации застав-

Таблица 6.7. Денежный мультипликатор и темпы инфляции на Украине

Период	Денежный мультипликатор	Месячные темпы инфляции, % (потребительские цены)
1993	1,42	46,5
1994	1,44	19,8
1995	1,49	8,7
1996		
январь	1,49	3,4
февраль	1,45	2,9
март	1,48	2,9
апрель	1,47	1,5
май	1,55	0,8
июнь	1,50	0,4
июль	1,48	0,6
август	1,56	0,4
сентябрь	1,58	1,0
октябрь	1,45	0,1
ноябрь	1,52	1,2

Источник: Ukrainian Economic Trends// Quarterly Update. October 1996.

ляет резко ограничить масштаб эмиссионного финансирования, сужая возможность маневра в бюджетной политике¹.

Это заставляет обратить повышенное внимание на два других потенциальных источника финансирования бюджетного дефицита: привлечение средств с внутреннего финансового рынка и внешнее финансирование². Масштаб возможных заимствований на вну-

¹ Финансирование бюджета Российской Федерации за счет прямых эмиссионных кредитов ЦБ с переходом к стабилизационной политике сократилось с 7,6% ВВП в 1994 г. до -0,1% в 1995 г.

² В России в 1995 г. внутреннее финансирование дефицита бюджета составило 3,2% ВВП, внешнее финансирование — 1,5% ВВП, на Украине в ходе реализации программы денежной стабилизации в 1995–1996 гг. доля эмиссионных кредитов ЦБ в финансирова-

тренем финансовом рынке непосредственно зависит от развития отечественной денежной системы (доля денег (M2) в ВВП, коэффициент монетизации экономики)¹. Потенциал внешних заимствований определяется масштабом накопленной задолженности, кредитной историей, репутацией страны на международных финансовых рынках. Для крупной страны, находящейся в постсоциалистическом кризисе, верхние пределы возможного внешнего финансирования невелики².

В условиях реализации стабилизационной программы возможность обеспечить внутреннее финансирование дефицита бюджета прямо зависит от соотношения денежной базы с ВВП (верхние пределы прироста кредитов ЦБ правительству) и доли «широких денег» в ВВП (возможности привлечения средств с внутреннего финансового рынка). Выход за эти границы приводит либо к новому всплеску инфляции, либо к запретительно высоким процентным ставкам по государственным обязательствам и неконтролируемому росту затрат на обслуживание долга.

Рассмотрим факторы, определяющие соотношение важнейших денежных агрегатов с ВВП в точке денежной стабилизации.

Отсутствие традиции современного экономического образования порождает в постсоциалистических странах распространенную ошибку — смешение темпов роста номинальной и реальной денежной массы. Очень часто сокращение номинальной денежной массы или доли денег в ВВП принимают за свидетельство «жесткости» проводимой денежной политики. На деле связь здесь обратная: быстрый рост номинальной денежной массы в условиях инфляционного кризиса вызывает бегство от национальной валюты, повышение цен, опережающее рост денежных агрегатов, а также соответствующее сокращение реальной денежной массы и коэффициента мо-

нии бюджетного дефицита снизилась с 77,3% в I квартале 1995 г. до 35,8% в октябре 1996 г. Доля средств внутреннего финансового рынка растет с 0 до 36,3%, внешнего финансирования — с 22,7 до 28,0%.

¹ Коэффициент монетизации экономики — отношение «широких денег», включающих наряду с M2 валютные депозиты национальных банков, номинированные в конвертируемой валюте, к ВВП.

² В первом полугодии 1996 г. внешнее финансирование дефицита бюджета в России, осуществлявшей масштабную программу займов у МВФ и Мирового банка, составляло 1,8% ВВП.

нетизации. Самые низкие значения этих параметров в рассматриваемый период зафиксированы в переживавшей гиперинфляцию Югославии (0,3% ВВП в 1993 г.)¹. Напротив, снижение темпов роста номинальной денежной массы приводит к росту доверия к национальным деньгам и соответственно ремонетаризации экономики.

Важнейшая черта показателей, характеризующих монетизацию экономики, — их выраженная зависимость от денежной истории. Опыт показывает, что доверие к национальным деньгам легко подорвать и очень трудно восстановить. Резкое падение доли денег в ВВП в условиях инфляционного кризиса лишь медленно сменяется тенденцией ее роста после денежной стабилизации (табл. 6.8).

Анализ данных, содержащихся в табл. 6.8, подтверждает теоретические представления о тесной связи динамики коэффициента монетизации с предшествующим опытом инфляционного развития. Государства, образовавшиеся на базе СССР, до 1992 г. имели общую денежную историю. Реализация различных стратегий дезинфляции привела к результатам, которые были вполне предсказуемы. К 1995 г. коэффициент монетизации был минимальным в странах с наиболее высокими среднегодовыми темпами инфляции (Грузия, Армения, Азербайджан, Туркмения, Украина). Наиболее высокими, напротив, они оказались в государствах Балтии, проводивших быструю дезинфляцию. В рамках СНГ выше других была обеспеченность экономики реальными деньгами в Киргизии, Молдове и России, проводивших более сдержанную денежную политику.

В восточноевропейских постсоциалистических странах самые высокие показатели монетизации в Чехии и Словакии (соответственно 79,4 и 62,9%), что объясняется длительной историей их денежной стабильности. Словения, решительно сбившая инфляционную волну (инфляция в 1995 г. — 6%), но пережившая период высокой инфляции в составе бывшей Югославии, лишь медленно восстанавливала доверие к национальной денежной системе (в 1995 г. коэффициент монетизации — 33,5%). То же характерно и для государств Балтии, переживших высокую инфляцию в 1991–1993 гг. Несмотря на прогресс в денежной стабилизации, показатели монетизации здесь пока остаются невысокими.

¹ Анализ падения спроса на деньги в Югославии см.: *Ростовски Я.* Гиперинфляция и стабилизация в Югославии в 1992–1994 гг. // Вопросы экономики. 1992. № 8. С. 107–123.

Таблица 6.8. Коэффициенты монетизации в постсоциалистических странах (1991–1995 гг.), %¹

Страна	1991	1992	1993	1994	1995
Албания	51,5	41,4	34,6	40,0	47,5
Армения	—	—	40,8	7,2	5,3
Азербайджан	—	—	26,4	15,0	6,5
Беларусь	—	—	20,5	19,6	10,4
Болгария	58,1	64,0	68,3	60,0	56,5
Хорватия	18,7	19,3	13,1	16,2	24,4
Чехия	60,8	67,7	71,2	74,1	79,4
Эстония	—	—	22,1	23,9	22,8
Македония	38,0	62,5	35,2	26,5	26,6
Грузия	—	—	10,0	16,7	3,8
Венгрия	42,1	45,8	46,1	43,1	38,2
Казахстан	—	—	16,9	7,1	8,6
Кыргызстан	—	—	7,4	9,3	13,5
Латвия	—	—	24,4	28,4	26,4
Литва	—	—	22,8	24,2	21,1
Молдова	—	—	10,5	9,7	13,3
Польша	27,9	29,2	31,1	31,7	31,4
Румыния	35,0	23,4	15,7	15,2	19,9
Россия	—	—	15,0	14,0	12,3
Словакия	53,7	63,8	62,4	62,6	62,9
Словения	34,2	19,3	24,4	29,3	33,5
Туркмения	—	—	12,5	8,6	7,7
Украина	—	—	17,1	15,3	9,5
Узбекистан	—	—	29,8	21,6	10,1

¹ Расчеты Института экономического анализа (Вопросы экономики. 1996. № 12); данные по бывшему СССР за 1991–1992 гг. исключены как не имеющие экономического смысла в связи с существованием рублевой зоны. Данные по Таджикистану исключены в связи с его длительным пребыванием в рублевой зоне.

Расчеты, проведенные в ИЭППП¹, позволили выявить наличие статистически достоверной зависимости между коэффициентами монетизации постсоциалистических экономик в 1995 г. и десятичным логарифмом накопленной инфляции за предшествующее пятилетие. Оценка уравнения имеет следующий вид (в скобках приведем значения *t*-статистик):

$$\text{МОН} = 71,60 - 9,73 \text{ ЛИНФ}$$

(10,52) (-7,31)

$$(R^2 = 0,708, \text{ нормированный } R^2 = 0,695)$$

где МОН — коэффициент монетизации в 1995 г., ЛИНФ — десятичный логарифм инфляции предшествующего пятилетия.

Отсюда вывод: длительность и интенсивность постсоциалистического инфляционного кризиса — существенный параметр, оказывающий влияние и на возможности финансового маневра в процессе стабилизации, и на долгосрочные характеристики национальной денежной системы в постстабилизационном периоде. Страны, которые провели быструю и радикальную дезинфляцию или не прошли период экстремально высокой инфляции², имеют значительную свободу маневра в области бюджетной политики, могут позволить себе большие объемы внутреннего финансирования дефицита бюджета, сохраняют высокий уровень монетизации экономики. Страны, в которых де-

¹ Расчеты С. Синельникова, С. Архипова, С. Дробышевского. Исходные данные взяты из материалов ЕБРР по 25 странам Восточной Европы и бывшего СССР (страны приведены в диаграмме рассеивания, рис. 6.1). В качестве объясняющих переменных, характеризующих скорость экономических преобразований, были выбраны накопленное число лет с высокой инфляцией (более 50 % в год), накопленная инфляция за 1989–1995 гг., а также ее десятичный логарифм. Результаты оценки регрессионных моделей показали, что зависимость от логарифма накопленной инфляции более тесная, чем просто от инфляции. Таким образом, установлено, что существует нелинейная зависимость между коэффициентом монетизации экономики при ее выходе из кризиса и накопленной инфляцией за годы проведения реформ. Изменение числа лет, за которое рассчитывается накопленная инфляция, практически не изменяет статистику уравнения и оценки коэффициентов, что свидетельствует об устойчивости полученных результатов. Оценки являются статистически значимыми на уровне 95 %, значение статистики Durbin–Watson — 2,39 свидетельствует об отсутствии серийной автокорреляции остатков.

² В Венгрии, экономика которой была в значительной мере либерализована к моменту краха социализма, инфляция никогда не превышала 40 % в год.

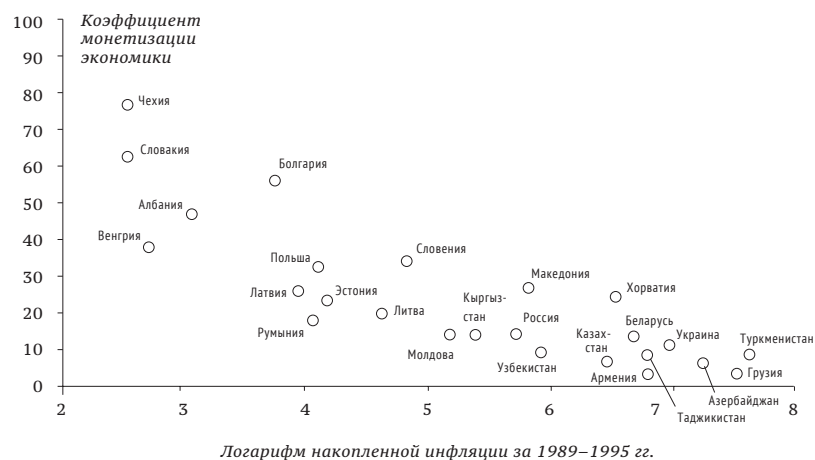


Рис. 6.1. Диаграмма рассеивания к уравнению, связывающему коэффициент монетизации экономики в 1995 г. и логарифм накопленной инфляции за 1989–1995 гг.

инфляция осуществлялась медленно и непоследовательно и поэтому период высокой инфляции растянулся, сталкиваются с проблемой устойчиво низкого уровня монетизации экономики в постстабилизационном периоде. Они вынуждены жестче контролировать внутреннее финансирование дефицита бюджета на этапе стабилизации.

Страны, проводившие в первые годы постсоциалистического развития так называемые мягкие реформы, как правило, имели уровни бюджетного дефицита более высокие, чем те, где проводились радикальные реформы. Однако когда необходимость дезинфляции становится осознанной, то выясняется, что в рамках стабилизационной политики и постстабилизационного развития для них свобода финансового маневра меньше, чем для стран, обеспечивших форсированную денежную стабилизацию. Падение отношения денежной базы к ВВП и доли денег в ВВП жестко ограничивает и возможности прямого эмиссионного кредитования, и предельные размеры привлечения средств с внутреннего финансового рынка. Польша могла себе позволить сочетание дефицита бюджета в размере 7% в 1991 г. и 6,9% в 1992 г. с последовательным снижением темпов инфляции. В России, где к началу реализации стабилизационной программы коэффициент монетизации был более чем наполовину ниже, даже

скромный по международным стандартам масштаб заимствований на внутреннем финансовом рынке (3,2% ВВП в 1995 г.) дал толчок быстрому росту расходов на обслуживание государственного долга.

Таким образом, оборотной стороной масштабных бюджетных дефицитов периода высокой инфляции оказывается по необходимости повышенная жесткость бюджетной политики на этапе стабилизации.

Важнейшие факторы, определяющие трудности запуска рыночных механизмов и связанные с ними издержки, — масштаб финансовых диспропорций, оставленных в наследство социализмом, и неразвитость национального частного сектора. По этим параметрам в наиболее благоприятных условиях к началу реформ находились Венгрия с ее масштабным частным сектором, сформированными рынками, отсутствием «денежного навеса» и ограниченными диспропорциями в денежных потоках; Чехословакия — единственная из социалистических стран, сохранившая до победы революции традиционную финансовую стабильность; Польша, которая и в рамках социализма сохраняла частнопредпринимательский сектор, особенно в сельском хозяйстве.

Что касается республик бывшего Советского Союза, то они унаследовали не только масштабные финансовые диспропорции потоков и запасов, но и неразвитый частный сектор, а также высокую государственную нагрузку на экономику, в частности (особенно в России) рекордную военную нагрузку на экономику. Они не имели к началу реформ многих важнейших национальных институтов регулирования, в том числе полноценных центральных банков. По всем этим и другим причинам адаптация экономики и общества в бывших советских республиках к принципиально новым условиям оказалась существенно более трудной, чем в других странах постсоциалистического пространства.

Фактор государственной нагрузки на экономику заслуживает особого рассмотрения в связи с тем, что постсоциалистическая революция приводит к существенным изменениям и даже потрясениям в этой области, в ряде случаев — к бюджетным (фискальным) кризисам, создающим серьезные угрозы самому существованию новых социальных институтов, сложившихся в ходе этой революции.

Унаследованный от социализма уровень бюджетной нагрузки на экономику существенно выше, чем тот, который характерен для рыночных экономик сопоставимого уровня развития (табл. 6.9).

Таблица 6.9. Государственная нагрузка на экономику в России и странах, близких по уровню развития

Страна	Доля расходов консолидированного бюджета в ВВП
Россия (1994 г.)	37,0
Таиланд (1990 г.)	16,48
Венесуэла (1979 г.)	22,66
Малайзия (1990 г.)	35,33
Чили (1988 г.)	30,6
Мексика (1987 г.)	34,04

Источники: Government Financial Statistics Yearbook. IMF, 1991. Без внебюджетных фондов.

После краха социализма выясняется, что в условиях рынка обеспечить столь масштабное перераспределение финансовых ресурсов через государственный бюджет крайне сложно. Это создает почву для постсоциалистического бюджетного и фискального кризиса. Его динамика хорошо изучена прежде всего на материалах Восточной Европы¹. М. Домбровский выделяет четыре его этапа:

1. Фискальная дестабилизация, предшествующая началу реформ.
2. Макроэкономическая стабилизация, связанная с либерализацией экономики.
3. Вторичный фискальный кризис, следующий за стабилизацией.
4. Восстановление фискального потенциала, связанное с экономическим оживлением и развертыванием реформ в системе государственных финансов.

¹ См.: Домбровский М. Фискальный кризис в период трансформации. Динамика процесса и некоторые концептуальные проблемы. Варшава, 1996; Vauc J. The Nature of the Fiscal Crisis in Transition Countries. Warszawa, 1996; Barbone L. Transition and the Fiscal Crisis in Central Europe. Warszawa, 1995; Barbone L., Polackova H. Public Finances and Economic Transition. Warszawa, 1996; Hemming R., Cheasty A., Lahiri A. The Revenue Decline — Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union. Washington, 1995; Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода / Под ред. В. Танди. Вашингтон, 1993.

События развиваются следующим образом. Политический кризис и непоследовательные реформы в период позднего социализма приводят к ослаблению государственного контроля за экономикой, падению доходов бюджета и образованию крупного бюджетного дефицита. Начало реформ, либерализация экономики, перевод подавленной инфляции в открытую, сокращение инфляционной нагрузки на экономику позволяют радикально поправить положение бюджета. Однако с прогрессом денежной стабилизации, снижением темпов инфляции, выпадением инфляционных доходов, соответствующим снижением налога на прибыль доходы бюджета вновь сокращаются. Параллельно процесс структурных реформ увеличивает долю социальных расходов в бюджете. С началом экономического роста адаптация налоговой системы к работе в условиях низкой инфляции, рост доходов бюджета позволяют справиться с бюджетным кризисом. Разумеется, это стилизованная картина¹, но все же она неплохо описывает развитие событий в Восточной Европе.

В постсоветском же пространстве развертывание финансового кризиса было модифицировано длительностью периода высокой открытой инфляции.

Тенденция падения налоговых поступлений в условиях высокой инфляции (эффект Танзи—Оливьера) — хорошо изученный экономический феномен². Постсоциалистический опыт позволяет обогатить представление о механизме этого процесса. Длительная высокая инфляция формирует мягкую финансовую среду. Нет эффективно работающего механизма, обеспечивающего ответственность за выполнение финансовых обязательств. Массовой формой ухода от налогов становятся взаимные неплатежи. Пренебрежительное отношение к налоговым обязательствам укореняется как социальная норма.

Между тем, как известно, дурные налоговые традиции легко сформировать и очень трудно изменить — они становятся самостоятельным фактором, оказывающим влияние на долгосрочные перспективы бюджетной политики. Когда политическая элита на-

¹ Чехословакия и Венгрия подошли к началу реформ в условиях относительной финансовой стабильности, не пережили интенсивный финансовый кризис в условиях социализма.

² Tanzi V. Inflation, Real Tax Revenue, and the Case for Inflationary Finance: Theory with an Application to Argentina // IMF Staff Papers. 1978. Vol. 25 (September). P. 417–451.

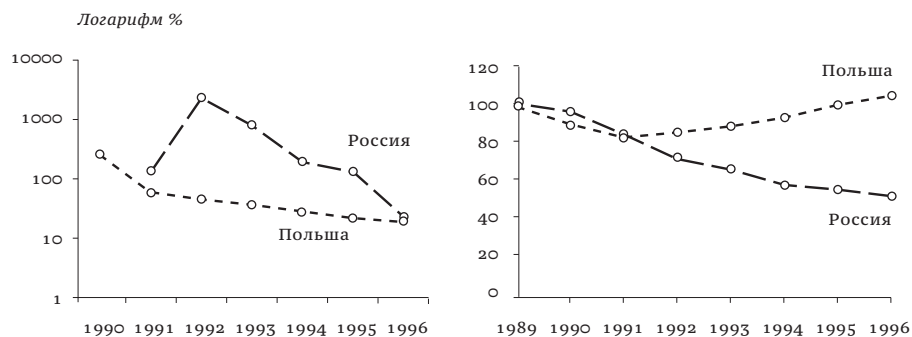


Рис. 6.2. Инфляция в России и Польше в 1990–1996 гг.

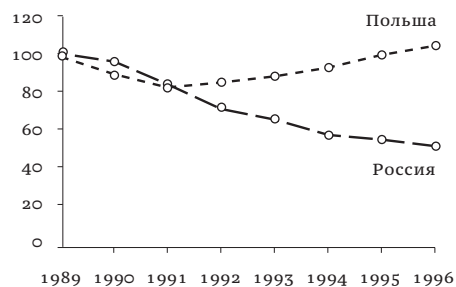


Рис. 6.3. Динамика реального ВВП России и Польши

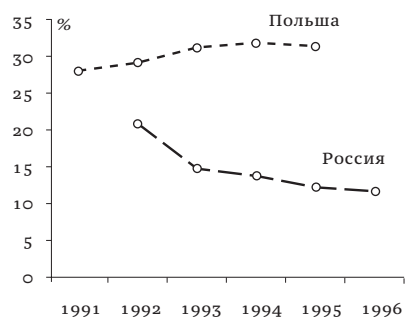


Рис. 6.4. Коэффициент монетизации экономик России и Польши в 1991–1996 гг.

конец осознает необходимость денежной стабилизации, ограничения темпов роста денежной массы и соответственно масштаба бюджетного дефицита, то выпадение инфляционных доходов отнюдь не сопровождается немедленным ростом налоговой дисциплины. В результате в странах, избравших путь мягкого вхождения в рынок, прошедших период длительной и высокой инфляции, приходится сокращать государственные расходы до уровней, существенно более низких, чем в странах, осуществивших стратегию радикальной дезинфляции (рис. 6.2–6.5).

В Польше доходы расширенного правительства существенно снизились в 1990 г., но уже в 1991 г. начинают расти, затем стабили-

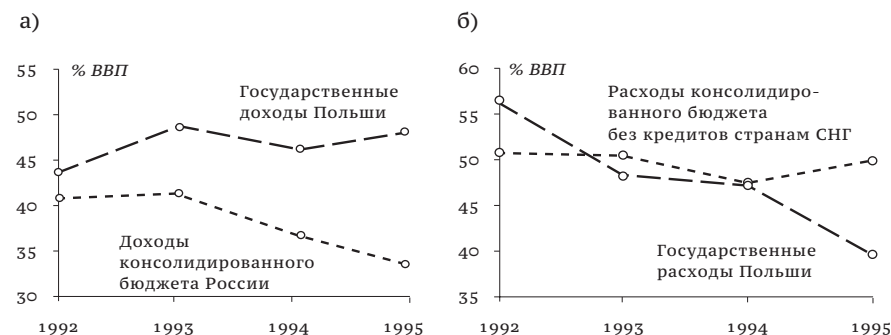


Рис. 6.5. Государственные доходы (а) и расходы (б) России и Польши

зируются на уровне, близком к 50% ВВП. Такие же тенденции были характерны для Словении. В Словакии, Чехии, Венгрии, где дореформенная доля государственных доходов была необычно высока даже по социалистическим стандартам, она постепенно снижалась (примерно на 10 процентных пунктов ВВП) и также стабилизировалась на уровне, близком к 50% ВВП. Падение государственных доходов было более глубоким в восточноевропейских странах, избравших стратегию медленной дезинфляции. В Румынии они сократились более чем на 15%. Данные о динамике расходов бюджета в Болгарии позволяют предположить, что и здесь падение доходов было не менее резким (табл. 6.10).

Характерный пример взаимосвязи инфляционного кризиса и динамики государственных доходов — бюджетная эволюция в странах Балтии. Они сходны по географическому положению, структуре экономики, экономико-политической ориентации. Эстония и Латвия пережили высокую инфляцию в 1991–1993 гг. и сумели быстро стабилизировать свою денежную систему. Антиинфляционная политика в Литве была менее последовательной и решительной, темпы инфляции выше, а инфляционный период более продолжительным. И здесь страны, быстро остановившие инфляцию, стабилизировали доли государственных доходов и расходов на существенно более высоком уровне (табл. 6.11).

Как показывают данные табл. 6.12, к 1996 г. ни одному из государств СНГ, прошедших длинный период высокой инфляции, не

Таблица 6.10. Доходы, расходы и дефицит бюджета в постсоциалистических государствах Восточной Европы¹

Страна	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
АЛБАНИЯ ²							
доходы	47,8	47,1	30,9	25,6	28,6	28,0	25,5
расходы	56,8	62,1	61,9	47,6	44,6	41,0	36,0
дефицит	-9,0	-15,0	-31,0	-22,0	-16,0	-13,0	-10,5
БОЛГАРИЯ ³							
доходы	—	—	—	32,4	37,2	40,2	36
расходы	58,4	65,9	45,6	45,4	48,1	46,0	41,7
дефицит	—	—	—	-13,0	-10,9	-5,8	-5,7
ЧЕХИЯ							
доходы	61,7	60,2	52,2	49,5	49,3	50,9	
расходы	64,5	60,1	54,2	52,8	48,5	50,0	
дефицит	-2,8	0,1	-2,0	-3,3	0,8	0,9	0,4
МАКЕДОНИЯ							
доходы	—	—	—	38,0	41,0	51,0	45,0
расходы	—	—	—	48,0	55,0	54,0	46,0
дефицит	—	—	—	-10,0	-14,0	-3,0	-1,0
ВЕНГРИЯ							
доходы	—	53,9	52,1	56,1	55,4	53,9	49,6
расходы	—	53,5	54,3	61,6	62,2	62,1	56,1
дефицит	-1,4	0,4	-2,2	-5,5	-6,8	-8,2	-6,5
ПОЛЬША ⁴							
доходы	41,4	36,7	41,5	44,1	47,6	45,5	47,2
расходы	48,8	39,8	48,0	50,7	50,5	47,5	49,8
дефицит	-7,4	3,1	-6,5	-6,6	-2,9	-2,0	-2,6
РУМЫНИЯ							
доходы	51,1	40,5	39,3	37,6	33,6	31,4	33,5
расходы	42,7	39,3	38,7	42,2	33,7	32,4	36,3
дефицит	8,4	1,2	0,6	-4,6	-0,1	-1,0	-2,8

Страна	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
СЛОВАКИЯ							
доходы	61,7	60,2	52,2	46,0	44,1	46,6	51,5
расходы	64,5	60,1	54,2	57,9	51,2	47,7	48,3
дефицит	-2,8	0,1	-2,0	-11,9	-7,1	-1,1	3,2
СЛОВЕНИЯ							
доходы	42,4	49,3	38,5	46,5	47,1	47,1	46,2
расходы	42,1	49,6	41,1	46,2	46,8	47,3	46,2
дефицит	0,3	-0,3	-2,6	0,3	0,3	-0,2	0,0

¹ Расширенное правительство (консолидированный бюджет с учетом внебюджетных фондов): данные ЕБРР, исключены страны, по которым нет соответствующих данных.

² Расчеты на базе принятых обязательств.

³ Расчеты на базе денежных потоков.

⁴ Данные по Польше за 1995 г. по: Economic Scenarios for Poland. Warszawa, 1997.

Таблица 6.11. Государственные доходы, расходы и дефицит бюджета в государствах Балтии

	1992	1993	1994	1995
ЭСТОНИЯ				
доходы	34,6	39,6	41,2	40,7
расходы	34,9	40,3	39,9	41,5
дефицит	-0,3	-0,7	1,3	-0,8
ЛАТВИЯ				
расходы	27,4	35,8	34,2	34,9
доходы	28,2	35,2	38,2	38,2
дефицит	-0,8	0,6	-4,0	-3,3
ЛИТВА				
доходы	32,1	30,2	25,1	24,6
расходы	31,3	33,3	29,3	27,9
дефицит	0,8	-3,1	-4,2	-3,3

Таблица 6.12. Государственные доходы, расходы и дефицит бюджета в государствах СНГ¹, добившихся денежной стабилизации к 1996 г.

	1992	1993	1994	1995	1996
РОССИЯ ²					
доходы	40,3	40,6	—	34,5	31,4
расходы	56,4	48,6	—	40,3	39,1
дефицит	-16,1	-8,0	—	-5,8	-7,7
АРМЕНИЯ ³					
доходы	26,6	40,2	27,6	18,3	16,0
расходы	64,2	68,6	43,7	27,0	24,0
дефицит	-37,6	-48,2	-16,1	-8,7	-8,0
АЗЕРБАЙДЖАН					
доходы	49,2	45,0	31,7	23,0	
расходы	46,4	58,0	46,5	30,0	
дефицит	2,8	-13,0	-14,8	-7,0	
ГРУЗИЯ					
доходы	2,0	20,0	16,6	8,2	
расходы	39,0	46,0	24,0	13,0	
дефицит	-37,0	-26,0	-7,4	-4,8	
КАЗАХСТАН ³					
доходы	24,6	23,5	17,2	16,5	16,0
расходы	31,9	24,7	24,0	18,8	20,0
дефицит	-7,3	-1,2	-6,8	-2,3	-4,0
КЫРГЫЗСТАН ³					
доходы	17,0	23,0	20,8	15,6	18,0
расходы	33,9	36,6	28,6	28,1	23,5
дефицит	-16,9	-13,6	-7,8	-12,5	-5,5

	1992	1993	1994	1995	1996
МОЛДОВА ³					
доходы	20,2	13,0	23,1	23,9	23,0
расходы	43,6	19,8	32,1	29,4	27,0
дефицит	-23,4	-6,8	-9,0	-5,5	-4,0

¹ Расходы расширенного правительства, источник: ЕБРР, по России: расчеты ИЭППП. Не включены данные по странам, не завершившим денежную стабилизацию, в которых темпы инфляции в 1996 г. превышали 50 % годовых.

² По России 1992 г. — без кредитов ЦБ государствам рублевой зоны. По 1996 г. — первое полугодие.

³ По Армении, Казахстану, Кыргызстану и Молдове — 1996 г.: прогноз ЕБРР.

удалось обеспечить денежную стабилизацию при уровне государственных доходов, превышающем 35 % ВВП. В большинстве случаев показатели были существенно ниже. Доля государственных расходов в ВВП за эти годы сократилась, как правило, не менее чем на 15 %. Меньшим был масштаб сокращения государственных расходов лишь в Кыргызстане, осуществившем самую быструю в СНГ дезинфляцию.

Как и для показателей монетизации экономики, проведенные в ИЭППП расчеты позволили выявить статистически значимую зависимость между долей доходов бюджета расширенного правительства в 1995 г. и десятичным логарифмом накопленной инфляции предшествующего пятилетия¹. Оценка уравнения имеет следующий вид (в скобках приведены значения t-статистик):

$$\text{ДОБ} = 62,84 - 6,77 \text{ ЛИНФ}$$

(12,61) (-6,41)

$$(R^2 = 0,707, \text{ нормированный } R^2 = 0,690),$$

где ДОБ — доля доходов бюджета расширенного правительства в ВВП в 1995 г., ЛИНФ — десятичный логарифм накопленной инфляции предшествующего пятилетия.

¹ Расчеты С. Синельникова, С. Архипова, С. Дробышевского. Исходные данные взяты из материалов ЕБРР по 25 странам. Моделирование зависимости отношения до-

Таблица 6.13. Государственные расходы на субсидии в отдельных восточноевропейских странах

Страна	1989	1990	1991	1992	1993
Чехословакия	25,0	16,2	7,7	5,0	—
Польша	12,9	7,3	5,1	3,3	2,2
Венгрия	12,1	9,9	8,0	5,8	4,8

Источник: World Economic Outlook. International Monetary Fund. October. 1994.

Крах социалистической экономики на начальном этапе открывает период «чрезвычайной политики»¹ — положение, при котором границы возможного экономико-политического маневра резко расширяются, традиционные лобби дезориентированы, не успели приспособиться к радикально изменившимся условиям. В это время оказывается возможным проведение мер, способствующих максимально жесткому сокращению дотационной нагрузки на бюджет (табл. 6.13). В сочетании со стабилизацией на относительно высоком уровне государственных расходов это в ряде случаев оставляло свободу маневра даже для роста доли социальных расходов в ВВП.

Там же, где процесс преобразования оказался растянутым, открывшееся после социализма окно возможностей было использовано существенно слабее. К моменту, когда торможение инфляции осознается политической элитой в качестве неотложной задачи, лобби поддержки отраслевых интересов уже успевает перестроиться, приспособиться к новым условиям. Отсюда существенно большие трудности сокращения дотаций, когда приходится прибегать к бюджетной рестрикции. Если государственные доходы к моменту

ходов государственного бюджета к ВВП от темпов перехода к рыночной экономике также статистически подтвердило значимость данной гипотезы. Однако взаимосвязь в данном случае не такая тесная (показатели R_2 и нормированного R_2). Кроме того, более высокие оценки получены для 1991–1995 гг., а не для всего периода с 1989 г., как в случае анализа монетизации. Полученные результаты являются статистически значимыми на уровне 95%. Значение статистики Durbin–Watson — 2,42.

¹ Balcerowicz L., Gelb A. Macropolicies in Transition to a Market Economy. A Three-Year Perspective // Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economic. 1994.

Таблица 6.14. Доля расходов на пенсии в ВВП отдельных постсоциалистических стран

Страна	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Россия	5,9	6,0	6,6	4,9	6,4	5,9	5,3
Польша	8,2	8,1	12,2	14,7	14,9	15,8	15,5
Венгрия	9,1	9,0	10,6	11,2	11,0	11,5	
Эстония				5,3	6,6	6,5	7,0
Латвия	6,3	5,8	7,8	6,2	9,6	9,8	10,3
Литва	4,9	5,5	6,1	5,8	5,1	6,9	7,4

Источник: Golinowska S. Institutional Reforms in the Social Policy // Economic Scenarios for Poland. Warsaw, 1997. Данные по России: расчеты ИЭППП.

стабилизации здесь существенно ниже, чем у радикальных реформаторов, то дотационная нагрузка выше. В этой ситуации тяжесть сокращения государственных расходов в определяющей степени ложится на социальные программы, возможности финансирования которых здесь оказываются существенно ниже, чем в странах, осуществивших радикальные реформы (табл. 6.14 и рис. 6.6).

Пока мы сравнивали стабилизирующиеся или уже стабильные экономики с государствами, продолжающими инфляционную политику, отличительными чертами последних были высокие размеры бюджетного дефицита, его покрытие из эмиссионных источников, быстрый рост цен и денежной массы, широкая свобода маневра в финансировании государственных расходов. Переход к анализу функционирования в условиях денежной стабилизации и постстабилизационного развития радикально меняет картину. Выясняется, что характерными особенностями отложенной стабилизации оказываются более жесткая заданность бюджетной политики, предельно ограниченные возможности внутреннего финансирования дефицита бюджета, вынужденная радикальная рестрикция государственных расходов, происходящая в первую очередь за счет их социальной компоненты. Напротив, радикальная политика дезинфляции обеспечивает существенно большую свободу финансового маневра, позволяет стабилизировать на высоком уровне бюджетные расходы и увеличить финансирование социальных программ.

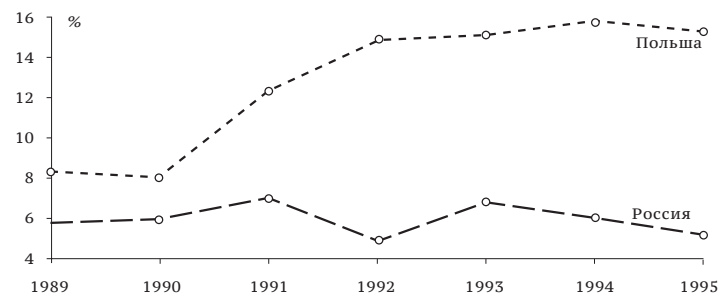


Рис. 6.6. Расходы на пенсию, в % ВВП

Объясняется такое различие тем, что в странах, затянувших дезинфляцию и в той или иной мере испытавших на себе рецепты «антишоковой», «эволюционистской», «щадящей» (по убеждению их авторов) политики, сложилась ситуация, которая не предусматривалась авторами этих рецептов, но вполне прогнозировалась их оппонентами.

К тому времени, когда политические элиты таких стран наконец осознавали отсутствие альтернатив поворота к стабилизационной политике, доверие к национальной денежной системе оказывалось уже серьезно подорвано, спрос на деньги низкий, уровень налоговой дисциплины расшатан. В результате денежная стабилизация здесь проходит при коэффициентах монетизации и доле государственных расходов в ВВП существенно более низких, чем те, которые характерны для государств Вышеградской группы.

В этой ситуации даже скромный по мировым стандартам масштаб внутреннего (как и внешнего, о чем говорилось выше) финансирования дефицита бюджета оказывается опасным. Высокая процентная ставка по государственным займам одновременно обуславливает рост расходов, связанных с обслуживанием долга, доли внутреннего долга в ВВП и концентрирует на себя ограниченные национальные денежные ресурсы, стимулируя экспансию неплатежей в реальном секторе. Соответственно попытка активного использования этих инструментов после короткого периода облегчения приводит лишь к необходимости еще более жестко ограничивать государственные расходы. Обозначилось три варианта экономико-политических ответов на этот вызов:

1. Стабилизация доходов и расходов государства на уровне 35–40% ВВП, существенно более низком по сравнению со странами Вышеградской группы, но превышающем характерные для постсоветских государств значения, упрощение налоговой системы, реформы, позволяющие приспособить объем государственных обязательств к заданным доходам. К настоящему моменту из постсоветских государств, завершивших денежную стабилизацию, это сумели сделать лишь там, где политика дезинфляции была наиболее последовательной (Латвия, Эстония)¹.
2. Стабилизация государственных расходов и доходов на низком (по стандартам постсоветского пространства) уровне, де-факто или де-юре радикальный демонтаж социальных обязательств социалистического периода (прекращение функционирования пенсионной системы, приватизация расходов на образование и здравоохранение). Такое развитие событий характерно для государств, прошедших через период гиперинфляции, социально-политического хаоса, вновь открывающих дорогу «чрезвычайной политике». Пример такого развития событий — Грузия².
3. Сочетание резкого сокращения текущего финансирования государственных расходов с сохранением высокого уровня декларируемых государственных обязательств, отрыв бюджетных обязательств от реального финансирования. Именно такое развитие событий имеет место в России и в большинстве других государств СНГ³. В этой ситуации государство хронически не выполняет возложенные на себя обязательства, становится важнейшим фактором консервации укоренившихся в период высокой инфляции традиций финансовой безответственности. Отсюда дальнейшая эрозия доходной базы бюджета, вынужденное сокращение реально финансируемых государственных расходов.

¹ Saavalainen T. Stabilization in the Baltic Countries: Early Experience // Road Maps of the Transition. Washington, 1995.

² Wellisz S. Georgia. A Brief Survey of Macroeconomic Problems and Policies. Warszawa, 1996; Цуницына И. Проблемы реформирования социальной защиты и социальной инфраструктуры в Грузии. Варшава, 1996.

³ Анализ развертывания бюджетного кризиса в России см.: Синельников С. Бюджетный кризис в России: 1985–1995. М., 1995; Российская экономика в первом полугодии 1996 г.: Тенденции и перспективы. М., 1996.

Подобное развитие событий — результат своеобразного равновесия общественных сил, формирующегося на этапе денежной стабилизации. Память о предшествующем инфляционном опыте, о результатах популистских экспериментов еще слишком свежа, чтобы органы власти вновь пошли по пути массированного эмиссионного финансирования дефицита бюджета. Вместе с тем сам факт денежной стабилизации, остановки инфляции придает бюджетному кризису вялотекущий характер, не позволяет снять политические ограничения на проведение структурных реформ, повышающих эффективность использования государственных средств, приводящих государственные обязательства в соответствие с реальными финансовыми ресурсами. Больше того, в этой ситуации политики, неспособные дать своим избирателям реальные деньги, нередко усиливают соревнование в экспансии государственных обязательств, увеличивая разрыв между тем, что государство обещало сделать, и тем, что ему по силам.

Рассмотрим альтернативные варианты экономической политики, реализуемые в подобной ситуации.

1. Сохранение статус-кво. Именно такая линия в России заложена в утвержденном бюджете на 1997 г. Бюджет продолжает линию 1996 г., включает заведомо нереальные гипотезы динамики государственных доходов. Финансирование ограничено наличными финансовыми ресурсами, бюджет остается важнейшим источником финансовой нестабильности в экономике. Изменение пропорций распределения бюджетных ресурсов способно временно перераспределить бремя недофинансирования (снизить задолженность по пенсиям, денежному довольствию военнослужащих), но лишь путем усугубления проблем в других бюджетных сферах (образование, здравоохранение, наука). Текущее распределение финансовых ресурсов в этой ситуации определяется давлением различных социальных и профессиональных групп на федеральные, региональные и местные органы власти. Сохранение за бюджетом роли генератора финансовой нестабильности делает крайне маловероятной реализацию действенных мер по повышению доли государственных доходов в ВВП.
2. Возврат к масштабному эмиссионному кредитованию дефицита бюджета, попытка на этой основе обеспечить выполнение государственных обязательств. Именно к такому развитию событий подталкивает

длительное сохранение статус-кво¹. Развитие событий в рамках такого сценария, как указывалось, легко прогнозировать (сокращение спроса на национальную валюту, рост долларизации экономики, истощение валютных резервов ЦБ, форсированное падение курса национальной валюты, резкое ускорение инфляции с возможным выходом на гиперинфляционный уровень, резкое сокращение доли денег в ВВП, дальнейшее падение доли доходов государства в ВВП)². В результате, когда возврат к стабилизационной политике станет неизбежным, торможение роста цен будет обеспечено при доходах, расходах и доле денег в ВВП существенно более низких, чем сегодня (весна 1997 г.). Кризис существенно расширит свободу политического маневра, вынудит резко сократить государственные обязательства. 1–2 таких эксперимента, и страна вовсе останется без важнейших элементов социальной политики, в частности без пенсионной системы.

3. Осуществление ряда реформ, обеспечивающих повышение эффективности бюджетных расходов: ограничение объема государственных обязательств рамками реальных доходов. В сложившихся условиях только этот вариант позволяет справиться с бюджетным кризисом, дополнить денежную стабильность финансовой. Раньше или позже он будет реализован. При этом уровень государственных расходов и обязательств, достижимый на основе таких реформ, связан обратной зависимостью с периодом до начала их реализации. Отсрочка реформ прокладывает дорогу дальнейшему падению доходов бюджета, популистским экспериментам и в среднесрочной перспективе ведет лишь к тому, что вынужденное ограничение роли государства в экономике будет более глубоким.

Завершение денежной и бюджетной стабилизации, начало экономического роста подводят черту под периодом «чрезвычайной политики». Сформировавшаяся структура бюджета, денежной системы обретает устойчивость. Любые радикальные изменения в этих условиях политически труднореализуемы.

¹ Табу на экономический популизм ослабевает вместе с памятью о жизни в условиях экстремально высокой инфляции, а проблемы хронического бюджетного кризиса продолжают обостряться.

² Мы видим, что развитие экономического кризиса 1996–1997 гг. в Болгарии, добившейся к 1995 г. денежной стабилизации, хорошо иллюстрирует практические последствия реализации подобного курса.

Реформа нередко служит детонатором форсированного роста социальной нагрузки. Но долю государственных доходов в ВВП долго поддерживать на экстремально высоком уровне также невозможно¹.

Выявлена обратная связь нормы сбережений с социальной нагрузкой на экономику, в частности со щедростью финансируемой государством пенсионной системы². В странах Вышеградской группы социальная нагрузка на экономику, т. е. доля государственных расходов на социальные цели, необычно высока для стран соответствующего уровня развития (табл. 6.10 и 6.15).

В условиях социально-экономической стабильности крайне сложно бывает снизить уровень социальной нагрузки на экономику³. Отсюда серьезный риск того, что, исчерпав потенциал послекризисного восстановления, адаптации к рыночным условиям, государства этой группы будут демонстрировать хронически низкие темпы экономического роста. Эффективность национальной налоговой системы, позволяющей финансировать аномально высокий уровень государственных расходов, объективно провоцирует их экспансию. История шведского социализма — государственной перегрузки экономики, приводящей к хроническому кризису роста, отставанию от стран-конкурентов, — это история уникально эффективной и жесткой налоговой системы в национально и культурно гомогенной стране с высоким уровнем лояльности налогоплательщиков. Применительно к их уровню развития сегодняшняя государственная нагрузка стран Вышеградской группы не менее аномально высока, чем шведская для высокоразвитых государств. Путь

¹ О долгосрочных проблемах постсоциалистического роста, порожденных социальной перегрузкой экономики, высокой долей государственных расходов в ВВП, см.: *Sachs J., Warner A. Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe. Cambridge, 1996; Илларионов А. Бремя государства // Вопросы экономики. 1996. № 9. С. 4–27. В последней работе связь между государственной нагрузкой на экономику и экономическим ростом трактуется упрощенно.*

² *Feldstein M. Fiscal Policies, Capital Formation, and Capitalism // NBER Working Paper. 1994. N 4885.*

³ В Польше при широком осознании серьезности долгосрочных проблем социальной перегрузки экономики наиболее радикальные варианты пенсионных реформ, предложенные организацией, известной своими последовательно либеральными взглядами (CASE), в начале 1997 г. предполагали снижение доли пенсий в ВВП с 15,5 % в 1996 г. до 15,1 % в 2005 г. (*Dabrowski M. The Financial System in Poland and Trends of its Development // Economic Scenarios for Poland. 1997.*)

Таблица 6.15. Доходы, расходы и дефицит бюджета в странах-членах ЕЭС в период, когда их душевой ВВП был близок к современному уровню стран Вышеградской группы

	1965	1970	1975
ИРЛАНДИЯ			
доходы	28,0	32,1	33,2
расходы	33,1	36,2	45,4
дефицит	-5,1	-4,1	-12,2
ИСПАНИЯ			
доходы		22,1	24,4
расходы		21,4	24,4
дефицит		0,7	0,0
ПОРТУГАЛИЯ			
доходы	21,7	26,0	27,8
расходы	21,5	23,2	31,9
дефицит	0,2	2,8	-4,1

Источник: Annual Economic Report for 1995 // European Economy. 1995. N 59. Интервал ВВП на душу населения от 4173 долл./чел. (Португалия в 1965 г.) до 9151 долл./чел. (Испания в 1975 г.). (Доллары 1990 г. с учетом паритета покупательной способности). В сопоставимых ценах уровень душевого ВВП составил в 1992 г.: в Чехословакии — 6845 долл./чел., в Венгрии — 5638, в Польше — 4726 долл./чел.

радикальных постсоциалистических реформ и быстрой дезинфляции на практике оказался путем в мир «шведского социализма» с его же характерными проблемами.

В какой степени национальная политическая элита стран Вышеградской группы окажется способной справиться с этим вызовом стабильности, провести реформы, открывающие дорогу ускорению роста, своевременно, не дожидаясь новых кризисных явлений, покажет будущее.

В постсоветских государствах (за исключением стран Балтии) незавершенность процессов денежной и бюджетной стабилизации не позволяет однозначно прогнозировать уровень государствен-

ной и, в частности, социальной нагрузки на экономику. Многое будет зависеть от способности национальных политических элит провести либеральные реформы, от наличия для них социальной базы. Но с какими бы перипетиями социально-экономического развития постсоветским странам ни пришлось столкнуться в ближайшие годы, одно можно сказать определенно: «шведский путь» с его специфическими аномалиями и проблемами роста на ближайшие годы для них надежно закрыт.

Подведем коротко некоторые итоги сказанного выше.

1. Необходимой предпосылкой выхода из постсоциалистического кризиса является денежная стабилизация, снижение темпов инфляции до уровней, совместимых с экономическим ростом. От национальных элит зависит выбор времени дезинфляции, но избежать ее они не могут.
2. Отсрочка денежной стабилизации прокладывает дорогу длительному периоду экстремально высокой инфляции. В течение этого периода падают доля денег в экономике и доля доходов бюджета в ВВП.
3. Когда политические элиты осознают, что откладывать стабилизацию больше нельзя, сокращать государственные расходы приходится более резко и до существенно более низкого уровня, чем в странах, проводивших быструю дезинфляцию. Острый бюджетный кризис, совпадающий по времени с осуществлением программы денежной стабилизации, — неизбежная расплата за предшествующую мягкую денежную политику.
4. Происшедшие за годы высокой инфляции изменения денежной и бюджетной системы (падение доли денег в ВВП, сокращение доходной базы бюджета) носят устойчивый характер и лишь в ограниченной мере обратимы в среднесрочной перспективе. Они будут определять область допустимых значений в формировании экономической политики на ближайшие годы после достижения денежной стабилизации.
5. В странах, осуществивших быструю дезинфляцию, совокупные государственные расходы стабилизируются на относительно высоком для рыночных экономик уровне. В странах, где период инфляции оказался растянутым, вынужденное резкое сокращение социальных расходов является непосредственным следствием избранного пути

реформ. Адаптация общества к постсоциалистическим условиям здесь носит более жесткий, социально конфликтный характер, сокращение государственной нагрузки на экономику более радикально.

6. Отсрочка в урегулировании бюджетного кризиса на основе реалистичного пересмотра бюджетных обязательств приводит к последствиям, сходным с теми, которые характерны для медленной дезинфляции. Государственные расходы и обязательства приходится приспособлять к еще более низкому уровню доходов.
7. Экспансия неплатежей является общей реакцией на либерализацию цен, позволяющей амортизировать последствия ужесточения финансовых ограничений. При сохранении курса жесткой денежной политики соотношение неплатежей с ВВП стабилизируется. Попытки справиться с проблемой неплатежей на путях увеличения объема кредитования воспроизводят ее на более высоком уровне инфляции.

Итак, страны, органы власти которых оказались способными выдержать последовательную линию на радикальные реформы, через два-три года после их начала имеют действующие механизмы рыночного микрорегулирования, быстро развивающийся частный сектор, открытую экономику, приемлемый уровень денежной стабильности¹. Однако и после решения первоочередных задач стабилизации перед теми, кто пытается вернуться на путь капиталистического развития, возникают непростые *долгосрочные проблемы, оставленные в наследство социалистической системой*.

Дифференциация доходов в социалистическом обществе при всех явных и неявных привилегиях правящей элиты существенно меньше, чем в капиталистических странах аналогичного уровня развития. В отдельных случаях она даже ниже той, которую могут позволить себе богатые рыночные экономики с дорогостоящими социальными программами (табл. 6.16).

¹ Дальнейший ход событий (после 1997 г., когда автор завершил работу над «Аномалиями экономического роста») полностью подтвердил выводы 1–7. Более того, страны, избравшие жесткую дезинфляционную политику (как часто говорят, «шоковую терапию»), уже к началу нового столетия восстановили предреформенный уровень ВВП и других основных показателей экономического развития — в отличие от избравших, как и Россия, «постепенные», «щадящие» преобразования. Россия восстановила, да и то с оговорками, предреформенный уровень лишь пять-шесть лет спустя. — *Прим. ред.*

Таблица 6.16. Дифференциация доходов населения в 1989 г.

Страна, республика	Коэффициент Джини	Соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения, разы
Чехословакия	0,201	2,44
Украина	0,235	2,76
Беларусь	0,238	2,73
Венгрия	0,244	2,81
Молдова	0,258	3,08
Армения	0,259	3,14
Польша	0,268	3,31
Латвия	0,274	3,08
Литва	0,278	3,11
РСФСР	0,278	3,16
Шотландия (1988)	0,286	3,68
Казахстан	0,289	3,46
Грузия	0,292	3,53
Уэльс (1985)	0,295	3,69
Англия (1985)	0,303	3,83

Источник: *Atkinson A., Micklewright J. Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income. Cambridge, 1992. P. 137.*

Запуск несовершенных рыночных механизмов, экспансия легального частного сектора неизбежно вызывают быстрый рост социальной дифференциации. Это очевидная, хорошо оцененная общественным сознанием реальность (табл. 6.17).

Показатели дифференциации доходов по всей группе постсоциалистических государств, существенно возросшие по сравнению с социалистическим периодом, тем не менее остаются весьма низкими для группы среднедоходных стран. Они близки к показателям, характерным для существенно более развитых стран За-

Таблица 6.17. Показатели дифференциации доходов в России и близких к ней по уровню ВВП на душу населения государствах в 1994–1996 гг.¹

Страна	Коэффициент Джини	Соотношение доходов 20 % наиболее и 20 % наименее обеспеченного населения, разы
Россия	0,378	7,3
Таиланд	0,462	9,4
Польша	0,272	3,9
Венесуэла	0,538	16,2
Бразилия	0,634	32,1
Чехия	0,266	3,6
Малайзия	0,484	11,7
Чили	0,565	17,4
Венгрия	0,270	3,9
Мексика	0,503	13,5
Словения	0,283	4,0

¹ Данные по России — Госкомстат, январь–июль 1996 г., по другим странам — Мировой банк, 1994 г.

падной Европы — Венгрии, Польши, Чехии, Словении, и к показателям США — для России (США, 1994 г. — соотношение доходов 20 % наиболее и 20 % наименее обеспеченного населения — 8,9). Вместе с тем растущее неравенство особенно конфликтно, поскольку не имеет долгосрочных, ставших привычными исторических оснований и проявляется на фоне абсолютного снижения реальных доходов. Пауперизация значительных групп населения, во времена социализма относившихся к среднедоходным, на фоне вызывающей роскоши нуворишей — гремучая смесь, долгосрочная питательная среда политического радикализма с национал-социалистической окраской.

Как и для традиционного капитализма, главное противоядие против интенсификации перераспределительного конфликта — динамичный экономический рост. Однако неблагоприятное сочета-

ние факторов существенно осложняет постсоциалистическим странам прорыв на этом направлении.

Социалистическая модель развития опиралась на перераспределение ресурсов через государственный бюджет, их использование на иницилируемые государством инвестиционные проекты.

При социализме роль негосударственных источников накопления, в первую очередь сбережений населения, была незначительной, а жесткий политический контроль позволял обеспечивать высокий уровень централизации финансовых ресурсов в руках государства.

Первыми следствиями ослабления политического контроля в странах на последнем этапе существования социализма повсеместно становились подрыв эффективности механизмов государственного финансирования фонда накопления, развал государственного бюджета, инфляционный кризис. Государство, лишенное традиционных механизмов принуждения, но по-прежнему переобремененное грузом военных расходов и патерналистской ответственности, не в состоянии финансировать накопление в минимально необходимом масштабе. Как указывалось, попытки решить проблему за счет дефицитного финансирования лишь усугубляют инфляционный кризис. Получается, что как раз в то время, когда отраслям, предприятиям, сталкивающимся с принципиально новыми рыночными условиями, жизненно необходимы инвестиционные ресурсы для обеспечения структурной перестройки, устранения унаследованных от социализма аномалий и в первую очередь экстремально высокой энергоемкости производства общество не в состоянии их мобилизовать. Именно в преодолении глубокого кризиса финансирования развития (который лишь на поверхности проявляется во вспышке инфляции) суть тех экономических проблем, которые необходимо решить в ближайшие годы, чтобы обеспечить предпосылки динамичного экономического роста в постсоциалистических экономиках.

Попытки сохранить в полном объеме структуры экономики, сформированные социалистической индустриализацией, безнадежны. Они требуют финансовых ресурсов, которые невозможно мобилизовать в рыночных условиях. Но и за перестройку этой структуры приходится платить по меньшей мере значительными ассигнованиями на программы помощи безработным и содействия занятости.

Таблица 6.18. Показатели развития образования в России и странах, сопоставимых по уровню ВВП на душу населения

Страна	Процент (от соответствующей возрастной группы) включенных в систему			Неграмотность среди взрослых	
	среднего образования		высшего образования, всего	Мужчины	Женщины
	Мужчины	Женщины			
Россия	84	91	45	—	—
Таиланд	38	37	19	8	4
Польша	82	87	30	—	—
Венесуэла	29	41	29	10	8
Бразилия	—	—	12	17	17
Чехия	85	88	16	—	—
Малайзия	56	61	—	22	11
Чили	65	70	27	5	5
Венгрия	79	82	—	—	—
Мексика	57	58	14	13	8
Аргентина	70	75	41	4	4
Средняя по верхней группе среднедоходных государств	47 ¹	48 ¹	20	14	12

Источник: Данные Мирового банка.

¹ За 1980 г.

Ставшие привычными социальные программы сокращать не просто, тем более в условиях очевидно растущего неравенства.

Частная собственность лишь недавно легализована, гарантии связанных с ней прав еще не стали привычно стабильными. Это сдерживает стимулы к частным инвестициям, особенно долгосрочным.

Сочетание этих факторов порождает серьезный риск неблагоприятного развития событий в постсоциалистических экономиках, например:

- риск хронического бюджетного кризиса, обусловленного ростом социальной нагрузки на бюджет и кризисом сформированной при

социализме экономической структуры, а также эрозией налоговой базы. Попытки решить проблему за счет повышения уровня налогообложения лишь стимулируют уклонение от уплаты налогов;

- опасность деградации инфраструктуры под влиянием текущих бюджетных проблем в результате сокращения государственных расходов на инвестиции. При покрытии дефицита бюджета за счет эмиссии — высокая инфляция, при сочетании бюджетных дисбалансов и жесткой денежной политики — высокая реальная процентная ставка. И в том и в другом случае — ограничение частных капиталовложений;
- недостаток национальных финансовых ресурсов и капиталовложений для формирования точек динамичного роста, перестройки структуры экономики. Как реакция на ее растущую неэффективность — усиление тенденций к протекционизму. Отсюда стагнирующая экономика, нерастущие реальные доходы, устойчиво низкий уровень частных сбережений, нарастающая социально-политическая нестабильность.

Ф. А. Хайек в свое время отмечал, что фашизм и социализм не антиподы. Фашизм — наследник социализма, приходящий после разочарования в нем. Эта мысль — серьезное предупреждение странам, выходящим из социализма, особенно тем из них, в которых демократические институты остаются нестабильными¹.

Как отмечалось выше, отклонение важнейших структурных параметров развития от средних значений, характерных для стран аналогичного уровня развития, — важнейшая характеристика национальной траектории экономического развития. На протяжении последних лет после крушения социалистической модели по многим таким параметрам российская экономика приблизилась к общемировым тенденциям. Отнюдь не всегда это приближение было

¹ В Германии кризис и депрессия 1929–1933 гг. снизили уровень душевого ВВП с 4400 долл. США (в ценах 1994 г.) до 3639 долл. США. В результате по этому параметру страна вышла из группы стран, обычно относимых, как указывалось выше, к устойчивым демократиям. Резкое падение уровня жизни, без сомнения, стало важнейшим фактором, проложившим Гитлеру дорогу к власти. Параллели с возможными неблагоприятными сценариями развития событий в России (душевой ВВП в 1994 г. — 4610 долл. США), к сожалению, напрашиваются.

благоприятным, свидетельствовало о прогрессивных сдвигах. Так, например, вряд ли можно позитивно оценить существенное увеличение показателей дифференциации доходов или падение расходов на образование в расчете на душу населения.

В России катастрофический крах предшествующей стратегии нефтяного роста, вынужденная адаптация к более низким уровням энергопотребления, импорта, распад целостной управленческой иерархии, замещавшей рынки, — все это порождает мощные тенденции выравнивания аномальных отклонений, приближающие параметры системы к общемировым значениям.

Само приближение национальных параметров к мировым может проходить по принципиально разным траекториям. Например, под влиянием острого бюджетного кризиса и недостатка финансирования образования образовательный потенциал может снизиться до уровней, характерных для стран с соответствующим ВВП на душу населения (табл. 6.18), но и, напротив, запуск механизма экономического роста может привести к сближению показателей образования с мировыми за счет повышения ВВП на душу населения.

При этом надо иметь в виду два обстоятельства:

1. Структурные отклонения постсоциалистической экономики от среднемировых тенденций в ближайшие годы будут оставаться ключевыми параметрами, требующими тщательного анализа и учета при выработке долгосрочной экономической стратегии страны.
2. Крайне маловероятна возможность устойчивого проведения экономической политики, предполагающей усугубление сложившихся отклонений этих параметров от мировых нормативных значений, характерных для рыночных экономик.

Рассмотрим с этой точки зрения важнейшие аномалии постсоциалистических экономик и вытекающие из них экономико-политические альтернативы, представленные на рис. 6.7.

Рисунок 6.7 качественно демонстрирует позицию России (и до-реформенного СССР) относительно общемировых нормативных значений¹, структурных характеристик развития, с одной стороны,

¹ Автор говорит не о конкретных числовых значениях, а об обобщенных характеристиках. Соответственно кривые на графиках отображают лишь общие тенденции и соотношения — *Прим. ред.*

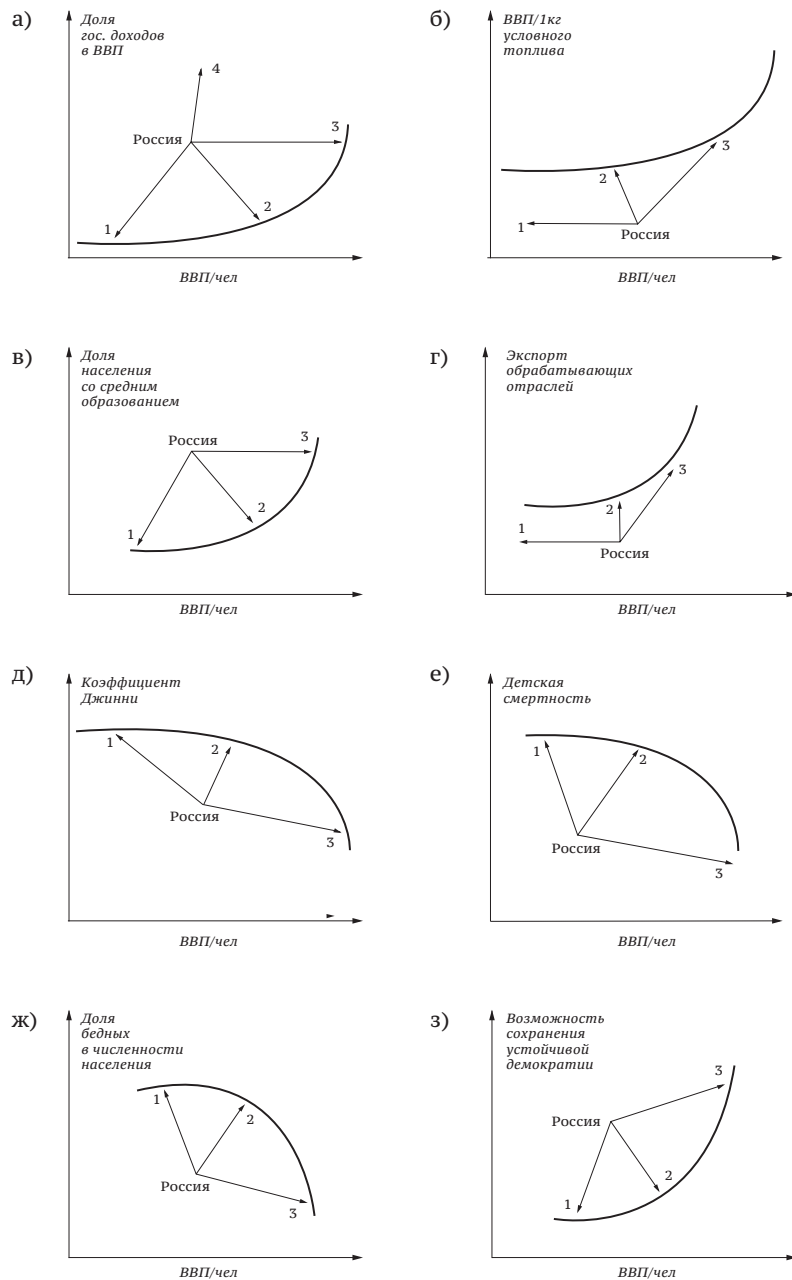


Рис. 6.7.

и альтернативные сценарии возможного дальнейшего развития событий — с другой. Сценарии, обозначенные стрелочкой 1, носят пессимистический характер, предполагают дальнейшее падение ВВП на душу населения вследствие неспособности постсоциалистической экономики перестроить свою структуру соответственно задачам рыночно ориентированного роста. Сценарии, обозначенные стрелочкой 3, — это оптимистические гипотезы, предполагающие запуск рыночно ориентированного роста, опирающегося на структурные преимущества российской экономики.

Разумеется, пессимистический и оптимистический сценарии носят иллюстративный характер, обозначают область реальных альтернатив экономической политики. Реальное развитие событий будет проходить между ними. Но и они позволяют продемонстрировать, что сегодняшнее состояние российской экономики при признаках краткосрочной стабилизации носит внутренне неустойчивый характер. В нем есть и серьезные факторы риска (высокая государственная нагрузка на экономику, низкая конкурентоспособность отечественной промышленности, высокая энергоёмкость ВВП), и структурные преимущества, среди которых, возможно, самым главным является наличие значительного интеллектуального потенциала — высокообразованных, квалифицированных трудовых ресурсов.

Как видно из рис. 6.7, в пессимистическом сценарии доля государственных доходов продолжает падать под влиянием кризиса налоговой системы, растущего уклонения от уплаты налогов, массового распространения налоговых льгот и запретительно высоких налоговых ставок для лояльных плательщиков. Неспособность государства в этой ситуации сократить расходы на дотации и оборону усиливает кризис в образовании и здравоохранении, приводит к снижению качества подготовки рабочей силы и показателей здоровья населения. Дифференциация доходов и доля абсолютно бедных увеличиваются. Неизбежно связанная с таким развитием событий хроническая социально-политическая нестабильность отпугивает частных инвесторов, как отечественных, так и зарубежных, воспроизводит бегство капитала. Дефицит инвестиционных ресурсов вместе с кризисом образования и ухудшением подготовки рабочей силы обуславливает сохранение высокой энергоёмкости ВВП и слабость обрабатывающих секторов российской промышленности, стимулирует дальнейшую стагнацию душевого ВВП.

В оптимистическом сценарии на основе серьезной налоговой реформы, позволяющей упростить систему налогообложения, устранить налоговые лазейки, снизить базовые ставки для налогоплательщиков, доля государственных доходов в ВВП стабилизируется на уровне 1995 г.; военная реформа, сокращение расходов на дотации позволят увеличить долю и абсолютный масштаб финансирования науки, образования, здравоохранения и культуры; реформа социальной сферы должна снизить значение дифференциации доходов и существенно сократить масштаб бедности; социально-политическая стабилизация вместе с упрощением налоговой системы, развитием гарантий частной собственности позволяет увеличить частные капиталовложения, задействовать сохранившийся высокий образовательный и культурный потенциал населения, обеспечить рост производства в конкурентоспособных обрабатывающих отраслях экономики, снижение энергоемкости ВВП, запуск механизма устойчивого рыночно ориентированного экономического роста.

Реальность, скорее всего, будет не столь катастрофичной, как в пессимистическом сценарии, но и не столь благостной, как в сценарии оптимистическом. Вместе с тем, если принять описанное выше поле долгосрочных экономико-политических альтернатив постсоциалистической России, из него следуют существенные практические рекомендации:

1. Увеличение финансирования науки, образования, здравоохранения, эффективная программа по сокращению числа бедных не только социальные задачи. От такого изменения структуры бюджета в определяющей мере зависят возможности использования долгосрочных преимуществ России в экономическом развитии.
2. Надежды решить эти проблемы на основе увеличения налоговых изъятий (стрелка 4 на рис. 6.7), в том числе с использованием эмиссионных доходов, носят иллюзорный характер, находятся за пределами области допустимых значений. Позитивные подвижки в образовании, здравоохранении и борьбе с бедностью в определяющей мере зависят от эффективности работы по военной реформе, сокращения дотаций и повышения адресности социальной поддержки.

3. Попытки форсировать экономический рост, не сопровождающиеся решением фундаментальных структурных проблем российской экономики, ростом экспорта обрабатывающей промышленности и снижением энергоемкости ВВП, будут неизбежно неустойчивыми и могут привести к результатам, аналогичным итогам развития в 70–80-х гг. Российский нефтегазовый сектор — важнейший источник валютных поступлений России на ближайшие 10–20 лет, но долгосрочная стратегия, строящаяся на наращивании нефтегазового экспорта, бесперспективна.
4. Направление любых форм государственной финансовой поддержки (включая налоговые льготы) на цели, не связанные с решением фундаментальных проблем успешного рыночного развития России (снижение энергоемкости, увеличение конкурентоспособного экспорта обрабатывающей промышленности), независимо от того, идет ли речь о сельском хозяйстве или угледобыче, в долгосрочном смысле непродуктивно. Подобного рода вложения могут быть социально неизбежными и оправданными (закрытие убыточных шахт), но при сохранении в значительных масштабах на долгосрочную перспективу они неизбежно будут сдерживать экономическое развитие страны.
5. Протекционизм и политика импортозамещения контрпродуктивны. Став на этот путь, мы неизбежно воспроизведем низкую конкурентоспособность отечественной обрабатывающей промышленности и тем самым усугубим одну из наиболее серьезных структурных проблем развития отечественной экономики.
6. Равноправный доступ России к рынкам продукции обрабатывающих отраслей, в первую очередь к высокотехнологичным рынкам, позволяющим использовать квалифицированные кадры и интеллектуальный потенциал, — важнейшая стратегическая задача российской внешнеэкономической политики.

Опыт мирового развития в последние десятилетия показал, что возможности выхода на наиболее перспективные из таких рынков определяются отнюдь не только экономическими, но и политическими факторами. В частности, кооперативная позиция ведущих мировых капиталистических держав сыграла важнейшую роль в успехе выхода Тайваня, Южной Кореи, Сингапура и Гонконга.

га на такие рынки. Поэтому Россия заинтересована в формировании с ведущими капиталистическими странами долгосрочных союзнических, партнерских отношений не только по соображениям безопасности, но и в соответствии с жесткой логикой долгосрочной экономической политики. Для Запада линия на помощь в интеграции России в структуру мировых рынков высокотехнологичной продукции, хотя и создает текущие проблемы, задевает хорошо организованные группы интересов, является в то же время важнейшим условием относительно предсказуемого и безопасного мира в начале XXI в.

Конкретизация коротко сформулированных выше выводов, формирование программы либеральных реформ, позволяющих снять преграды на пути экономического роста, оставленные в наследство социализмом, — тема следующей работы.

Россия действительно унаследовала от социализма серьезные препятствия на пути восстановления экономического роста. Повышение благосостояния, преодоление отрыва от развитых стран оказались куда более сложными задачами, чем представлялось многим в минуты триумфа августа 1991 г. На самом деле экономические препятствия к этому преодолимы, но беда в том, что диктуемая финансовой логикой жестко заданная стратегия действий оказывается в разительном противоречии с ограниченными возможностями политического маневра.

От способности национальных политических институтов обеспечить устойчивую поддержку столь необходимому новому этапу преобразований зависит, станут ли тяжелые реформы 90-х гг. прологом к динамичному рыночному развитию России или началом длительного периода стагнации, социальных конфликтов и нестабильности.

В свое время блестящий знаток российской экономической истории А. Гершенкрон обращал внимание на то, что проблемы стран догоняющей индустриализации не являются лишь их собственными. Весь мир в XX веке заплатил дорогую цену за позднее освобождение крестьян в России.

Экономически слабая, так и не сумевшая выбраться из мертвой хватки социализма, начиненная ядерным оружием Россия — наиболее серьезная угроза миру в XXI в. Она опасна прежде всего для самих граждан России.

К. Маркс отмечал, что, если бы утверждение о том, что «дважды два — четыре», задевало чьи-то интересы, оно было бы оспорено. В связи с этим отнюдь не внутренняя логичность экономических построений, а реальная расстановка социально-политических сил окажет определяющее влияние на практический выбор долгосрочной экономической политики в рамках поля возможных альтернатив. В предшествующем цикле политической борьбы в России (1991–1996 гг.) определяющим был вопрос о том, удастся ли стабилизировать рыночные и частнохозяйственные институты в России или же взрывная волна мощного социально-экономического кризиса, порожденного революционным крушением социалистических институтов, крахом неустойчивого роста 70–80-х гг., приведет к новой серии коммунистических экспериментов? Теперь на повестку дня выходят новые вопросы. И главный из них — формирование эффективных рыночных механизмов, позволяющих решить долгосрочные проблемы устойчивого роста российской экономики.

Фундаментальная проблема выработки и реализации такой стратегии состоит в том, что, отражая долгосрочные экономические интересы, она может опереться лишь на размытую, слабо структурированную социально-политическую поддержку. Между тем силы, ориентированные на сохранение статус-кво, объективно толкающие Россию на путь слаборазвитости, хорошо организованы. Это мощные отраслевые лобби — от аграрного до нефтяного. Новые богатые, немалая часть которых тесно связана с перераспределением государственных финансовых ресурсов, научились извлекать наибольшую выгоду из налоговой неразберихи и категорически не принимают логику общих правил игры. Значительная часть бюрократического аппарата переплелась с новыми богатыми системой взаимных связей по распоряжению властью-собственностью, по аккумулярованию и перераспределению административной ренты. Для всех этих групп необходимые России либеральные преобразования — от упорядочения налоговой системы до сокращения дотационной нагрузки на бюджет — прямой удар по доходам, интересам, социальному положению.

Мощь подобных групп, способных парализовать экономический рост своей страны, толкающих ее к хронической отсталости и бедности, хорошо известна по опыту стран третьего мира. Причем характерно, что такую экономическую политику обычно про-

водят под прикрытием псевдопатриотических рассуждений о мировом заговоре, от которого якобы пытается защитить свой народ коррумпированный режим. К сожалению, сочетание псевдоимперской риторики, экономического авантюризма и крупномасштабного воровства имеет шансы стать долгосрочной частью российских реалий.

Объективно сегодня две крупные социальные группы больше всего заинтересованы в либеральной экономической политике, способной проложить дорогу к устойчивому рыночному развитию в России: новый средний класс, которому нужны равные правила игры, эффективная защита частной собственности, экономически не слишком обременительное государство, и интеллигенция — те, кто связан с наукой, образованием, здравоохранением, культурой, т. е. отраслями, перераспределение средств в пользу которых объективно отражает экономические потребности страны. Сумеют ли они осознать свои интересы, выработать эффективную форму взаимодействия в борьбе за них, преодолеть взаимное предубеждение? От этого в определяющей мере зависит будущее России в XXI в.

Первая публикация — М.: Евразия, 1997.

НАСЛЕДИЕ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ



МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПОСЛЕДСТВИЯ МЯГКИХ БЮДЖЕТНЫХ
ОГРАНИЧЕНИЙ

В ПОИСКАХ ответа на вопрос о причинах затянувшегося спада в целом ряде переходных экономик, широкое распространение получила концепция, связывающая его с избыточным радикализмом проводившегося экономического курса, злоупотреблением монетаристскими рецептами, недооценкой роли государства. В связи с этим попытаемся проанализировать взаимосвязь жесткости проводимой финансовой политики, быстроты финансовой и денежной стабилизации и адаптации сектора предприятий к работе в рыночных условиях¹.

Почти все постсоциалистические страны столкнулись с проблемой финансового кризиса позднего социализма, необходимостью снятия накопленного при социализме денежного навеса и заметного скачка инфляции в начале рыночного перехода². В связи с этим можно разделить их на группы тех государств, которые сумели противопоставить финансовому кризису жесткую денежную политику и за короткие сроки сбить инфляцию до умеренных значений, и тех, где денежная политика была мягкой, темпы роста номинального денежного предложения подвержены резким колебаниям, а период высокой инфляции длительным. С известной долей условности проводившуюся в первой группе стран эконо-

¹ Проблемы постсоциалистического перехода в странах, начавших экономические реформы на ранних стадиях индустриального развития, при доле занятых в сельском хозяйстве свыше 75% ВВП (Китай, Вьетнам, Лаос), в силу принципиальных отличий механизма функционирования индустриальной и индустриализирующейся экономики в данном исследовании не рассматриваются.

² ЧССР и Венгрию эти проблемы затронули в наименьшей степени, но и здесь либерализация цен сопровождалась заметным скачком темпов инфляции.

мическую политику можно назвать монетаристской, во второй — популистской¹.

Выбор количественных критериев, отделяющих группы стран с монетаристской или популистской экономической политикой (сроки и масштаб дезинфляции), неизбежно включает субъективные моменты. Но, учитывая, что Польша получила устойчивую репутацию страны «шоковой терапии», проводившей монетаристскую политику, отнесем страны, осуществившие дезинфляцию в сроки и в масштабе, сходном с Польшей или быстрее Польши (снижение среднемесячных темпов инфляции к началу третьего года после либерализации цен до уровня 3 и менее в месяц), к тем, где проводилась монетаристская политика, а страны, в которых дезинфляция оказалась существенно более растянутой, — к тем, где проводилась популистская политика². Проанализируем сначала ситуацию в странах, осуществивших быструю дезинфляцию, и ее взаимосвязь с изменением поведения предприятий, а затем попытаемся сравнить с ними макро- и микроэкономику стран, в которых денежная стабилизация оказалась отложенной.

¹ Учитывая существенные отличия переходных экономик от стабильно функционирующих рыночных экономик, применительно к которым и сложилась современная макроэкономическая теория с ее дискуссией между монетаристами и кейнсианцами, употребление термина «монетаристская политика», в высшей степени, условно. Мы здесь и далее используем этот термин исходя из того, что он, во-первых, укоренился в дискуссиях о переходных экономиках, а во-вторых, в принципиальном вопросе о целесообразности поддержания стабильно низких темпов роста номинального денежного предложения для остановки высокой инфляции денежная политика в странах, осуществляющих быструю дезинфляцию, действительно следовала монетаристским рекомендациям.

Характерная черта экономики популизма — игнорирование существования денежных ограничений в экономической политике. Экономическая политика стран с медленной дезинфляцией подпадает под определение экономики популизма.

² Разумеется, и в первой, и во второй группе стран шла реальная борьба вокруг курса экономической политики, в процессе перехода характеристики проводимой финансовой и денежной политики претерпевали существенные изменения, но в данном случае нас интересует лишь общий результат взаимодействия этих факторов для фактически реализованной политики.

I

Характерными чертами высокоиндустриальной социалистической экономики является неэффективность, нежизнеспособность в рыночных условиях значительной части сформированных в ее рамках производственных структур. К тому же экономическое развитие в СССР и странах СЭВ в 1970–80-х годах находилось под серьезным влиянием присвоения масштабной нефтяной ренты, обусловленной вводом в эксплуатацию высокоэффективных западносибирских нефтяных месторождений и благоприятной конъюнктурой мирового рынка нефти. Резкое изменение мировых цен на нефть в середине 80-х годов усугубило кризис сложившихся при социализме производственных структур¹.

В этой ситуации сокращение объема производства в постсоциалистических странах в течение первых 3–4 лет после краха социализма носит общий характер и крайне слабо зависит от проводимой экономической политики² (табл. 1, 2).

Еще одна черта поздней социалистической экономики — существование денежного навеса, превышение объема денежной массы над предъявляемым экономическими агентами спросом на деньги, проявляющаяся в форме товарного дефицита. Социалистическое хозяйство по своей природе — экономика подавленной инфляции. В условиях фиксированных цен государство имеет широкие возможности наращивания денежной массы. Избыточное денежное предложение, рождаемое финансированием дефицита бюджета или кредитованием предприятий государственного сектора, не имея возможности реализоваться в более высоком уровне цен, накапливается в вынужденных сбережениях, неудовлетворенном спросе на товары и услуги. Экономика подавленной инфляции может устойчиво функционировать, когда государство имеет возможность определять для предприятий объем и структуру произ-

¹ См.: *Гайдар Е. Т.* Аномалии экономического роста.

² *Kornai J.* Highway and Byways. Cambridge (Mass), 1995. P. 162–163. Я. Корнай первым обратил внимание на связь масштаба падения промышленного производства в постсоциалистических странах Восточной Европы с предшествующим промышленным ростом 1975–1988 гг.

Таблица 1. Темпы роста (падения) ВВП в странах быстрой дезинфляции, % к предыдущему году

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Албания	-10,0	-27,7	-7,2	9,6	9,4	8,9	9,1	-7,0
Венгрия	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,0
Латвия	2,9	-10,4	-34,9	-14,9	0,6	-0,8	3,3	6,0
Польша	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1	6,9
Чехия	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	3,2	6,4	3,9	1,2
Словакия	-2,5	-14,6	-6,5	-3,7	4,9	6,9	6,6	5,7
Эстония	-8,1	-13,6	-14,2	-9,0	-2,0	4,3	4,0	10,9

Источник: ЕБРР.

Таблица 2. Инфляция (на конец года) в странах быстрой дезинфляции, % к предыдущему году

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Албания	—	104,1	236,6	30,9	15,8	6,0	17,4	42,1
Венгрия	33,4	32,2	21,6	21,1	21,2	28,3	19,8	18,4
Латвия	—	262,0	959,0	35,0	26,0	23,1	13,1	7,0
Польша	249,0	60,4	44,3	37,6	29,4	21,6	18,5	13,2
Чехия	18,4	52,0	12,7	18,2	9,7	7,9	8,6	10,0
Словакия	18,4	58,3	9,1	25,1	11,7	7,2	5,4	6,4
Эстония	—	304,0	954,0	36,0	42,0	29,0	15,0	12,0

Источник: ЕБРР.

водства и распределения продукции на основе доведения адресных заданий, срыв которых влечет применение жестких санкций к руководству соответствующих хозяйственных звеньев. Крах иерархической экономики, тесно связанной с авторитарным политическим режимом, требует оперативного подключения рыночных механизмов координации. В свою очередь либерализация цен и хозяйственных связей радикально меняет условия проведения денежной политики. Теперь избыточное денежное предложение приводит не к усилению дефицита, а к ускорению роста цен. Если

Таблица 3. Отношение широких денег к ВВП в странах быстрой дезинфляции, %

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Албания	33,0	69,1	54,1	40,2	37,7	47,8	55,0	64,4
Венгрия	—	54,8	59,4	56,8	52,2	48,7	48,6	47,4
Латвия	—	—	—	32,0	34,0	22,0	22,0	26,0
Польша	32,2	31,6	35,8	35,9	36,7	36,5	37,5	39,6
Чехия	—	—	69,4	70,3	73,9	75,6	72,2	73,8
Словакия	—	—	64,0	67,0	68,0	69,0	72,0	69,0
Словения	—	—	28,1	32,8	38,3	42,2	43,8	47,7
Эстония	—	—	28,0	33,0	34,0	33,0	35,0	39,0

Источник: ЕБРР.

при социализме у потребителя не было выбора: вынужденные сбережения или покупка товара по более высокой цене, — то при либерализации цен такой выбор становится актуальным. Именно здесь выявляется реальный уровень спроса на деньги. Важнейшими факторами, определяющими его, оказываются предшествующая денежная история, уровень доверия к национальной валюте и стабилизационным усилиям правительства.

Таким образом, два крупных макроэкономических процесса, с которыми сталкиваются постсоциалистические страны, — это резкое падение производства и уменьшение реальной денежной массы. Причем эти процессы, как правило, носят значительно более масштабный характер, чем ожидали начинавшие реформы правительства. Отсюда повсеместное появление сразу после начала реформ в экономико-политических дискуссиях построений, связывающих падение производства с избыточным сжатием кредита и денежной массы, предложений увеличить темпы роста денежной массы для стабилизации производства¹.

¹ По-видимому, наиболее квалифицированное выражение этой точки зрения, широко распространенной в начале трансформационной рецессии, см.: Calvo G., Coricelli F. Output Collapse in Eastern Europe: The Role of Credit. The Macroeconomic Situation in Eastern Europe. World Bank and IMF, 1992.

Там, где правительства оказывались устойчивыми к подобного рода предложениям, а денежная политика жесткой, порожденная ликвидацией денежного навеса инфляционная волна быстро сходит на нет, темпы инфляции падают, спрос на национальные деньги и реальная денежная масса начинают расти (табл. 3).

В тех случаях, когда происходит ослабление денежной политики и правительство пытается поддержать производство, наращивая денежную массу, процесс дезинфляции оказывается более растянутым.

Реакцией экономики на начало радикальных экономических реформ, сопровождающееся жесткой денежной политикой, становятся серьезные структурные сдвиги. На фоне продолжающейся в течение 3–4 лет переходной рецессии идет снижение доли населения, занятого в промышленности, и доли промышленности в ВВП, растет занятость в сфере услуг и доля последней в объеме ВВП. Серьезные сдвиги происходят и в самой структуре промышленного производства.

Наиболее динамичной частью экономики, как правило, оказывается частный сектор, возникающий не столько на базе приватизированных существующих государственных предприятий, сколько рядом с ними.

Трудности адаптации к изменившимся условиям жизни и занятости приводят к ухудшению ряда социально-демографических показателей. Но, так как стабилизация нового экономического уклада происходит быстро и сопровождается уже со 2–3-го ростом реальных доходов, это ухудшение носит краткосрочный характер и быстро сменяется стабилизацией.

Первым макроэкономическим индикатором, свидетельствующим о приближении подъема, становится рост экспорта на конвертируемую валюту, начинающийся, как правило, сразу после либерализации цен, за ним следует общий рост экспорта. Начиная со второго года реформ стабилизируется и начинает расти уровень реальных доходов населения и реальная заработная плата. Динамика инвестиций запаздывает за динамикой выпуска. Рост инвестиций в основной капитал начинается обычно лишь после начала общего экономического подъема¹.

¹ В данном случае мы обращаем внимание лишь на общие характерные черты развития событий в ходе постсоциалистической рецессии и последующего подъема. На развитие

В странах, проводивших политику радикальных реформ, обеспечивших быструю дезинфляцию, переходная рецессия носит выражено шумпетерианский характер, идет процесс креативной деструкции. Ресурсы, до этого связанные в неэффективных и нежизнеспособных производствах, быстро перераспределяются в пользу предприятий и производств, способных конкурировать в жестких рыночных условиях. Общий рост объема производства начинается, когда рост выпуска в новом рыночном секторе, а также на сумевших адаптироваться к новым условиям предприятиях государственного сектора оказывается способным более чем компенсировать продолжающееся свертывание неэффективных производств, унаследованных от социализма.

Ключевая роль структурных изменений, формирования широкого набора производств, способных эффективно конкурировать на рынке для успеха рыночных реформ, заставляет обратить особое внимание на микроэкономические механизмы, их обеспечивающие. Важнейшая причина экономической стагнации и нарастающего кризиса социализма, приведшая к его краху, — отсутствие в социалистической экономике набора институтов, обеспечивающих генерирование и внедрение эффективных инноваций, автоматическое перераспределение ресурсов в пользу хозяйственных звеньев, способных их эффективно использовать.

Формирование среды, обеспечивающей подобные стимулы, — стратегическая задача постсоциалистического перехода. В условиях развитой рыночной экономики важнейший механизм, обеспечивающий решение этих задач, основывается на жестких бюджетных ограничениях предприятий. Предприятия, неспособные эффективно использовать ресурсы, применять наиболее рациональные способы производства, оказываются неконкурентоспособными, убыточными, начинают испытывать проблемы с ликвидностью, их менеджеры теряют работу, а хозяева — собственность. Именно жесткая связь эффективности и финансовой устойчивости с сохранением контроля над соответствующими ресурсными потоками — важнейший механизм, обеспечивающий рыночной экономике успех в соревновании с социализмом.

событий в конкретных странах существенное влияние оказывают перипетии внешне-экономической конъюнктуры и национальной экономической политики.

В социалистической экономике, напротив, бюджетные ограничения мягкие. Сохранение позиции руководителя прямо зависит от его лояльности по отношению к вышестоящему начальству, выполнения значимых для руководства заданий по объектам и номенклатуре выпуска, но отнюдь не от эффективности использования ресурсов и финансовых результатов. Масштаб выделяемых в распоряжение предприятий финансовых и кредитных ресурсов формируется в процессе иерархических торгов и крайне слабо связан с финансовыми результатами деятельности. Очевидные негативные последствия подобного положения вещей для стимулирования эффективности производства создали базу для формирования концепции рыночного социализма, в рамках которого при сохранении фундаментальных характеристик социалистической системы (доминирующая роль государственной собственности, авторитарный политический контроль коммунистической партии) предприятия получают значительную самостоятельность в текущей экономической деятельности, формировании структуры производства и хозяйственных связей, а финансовые результаты становятся важнейшим критерием их деятельности¹.

Опыт практического функционирования социалистической рыночной экономики показал, что в ее условиях бюджетные ограничения остаются мягкими. Даже формально провозглашенные самостоятельными предприятия остаются частью единой социально-политической структуры социалистического общества. Карьера их руководителей, сохранение ими своей должности в прямой или завуалированной форме в значительно большей степени определяются взаимоотношениями с вышестоящими уровнями иерархии, чем результатами работы. Предприятие не является чужим для государства. Даже негативные результаты его работы отнюдь не повод, чтобы резко сократить выделяемые ему ресурсы и тем более закрыть его. Сформированные социалистической индустриализацией производственные мощности продолжают использоваться независимо от их эффективности. Работающие в ус-

¹ Я. Корнаи ввел понятие жестких и мягких бюджетных ограничений в своей классической работе «Экономика дефицита». *Kornai J. Economics of Shortage*. Amsterdam, 1980; *Idem. A hiány. Második kiadás*. Budapest, 1982. Издание на рус. яз.: *Корнаи Я. Дефицит*. М.: Наука, 1990.

ловиях рыночного социализма предприятия существенно лучше, чем традиционные социалистические, реагируют на изменения потребительского спроса, в большей степени способны конкурировать по качеству выпускаемой продукции на внешних и внутренних рынках. Но стимулы повышения эффективности производства на них остаются слабыми, а механизм автоматической поддержки инноваций недейственным. Низкая финансовая ответственность предприятий рыночного социализма создает базу для распространения неплатежей: ситуации, при которых предприятия в массовом масштабе не выполняют финансовые обязательства друг перед другом, кредитные обязательства перед банками и это не ведет ни к банкротству предприятия, ни к смене менеджмента¹. Сочетание существенно выросшей самостоятельности предприятий и низкой финансовой ответственности создает благоприятную почву для распространения коррупции, присвоения средств предприятия структурами, связанными с их руководством.

Уже в период, предшествующий полномасштабному краху социализма, в большинстве социалистических стран условия функционирования предприятий были близки к тем, которые характерны для модели рыночного социализма. Первая реакция такого предприятия на вызов, связанный с радикальным изменением условий хозяйствования (либерализация цен, внешней торговли, крах СЭВ и т.д.), — наращивание взаимных неплатежей. Они служат амортизатором, ослабляющим связь между изменившимися условиями внешней деятельности предприятий (свободные цены, конвертируемая валюта, конкуренция импортных товаров и т.д.) и медленной адаптацией к ним хозяйствующих субъектов. Предприятие, не способное произвести и продать на рынке конкурентоспособную продукцию и не имеющее поэтому достаточных финансовых ресурсов, оказывается в состоянии не только продолжать деятельность, но и сохранять доступ к потребляемым ресурсам, расплачиваясь за них накоплением задолженности.

¹ *Gedeon S. Monetary Disequilibrium and Bank Reform Proposals in Yugoslavia // Soviet Studies*. 1987. N 2. P. 281–291; *Tyson L. Liquidity Crises in Yugoslav Economy // Soviet Studies*. 1974. N 2. P. 284–295.

Бывшие государственные предприятия близки государству. Оно заинтересовано в сохранении социальной стабильности и соответственно занятости, в предотвращении резкого роста безработицы. Финансовые проблемы предприятия нередко действительно порождены факторами, от него не зависящими (неоплаченные долги за поставленную странам СЭВ продукцию, прекращение поставок, комплектующих, получаемых по линии социалистической кооперации, и т. д.). Сама управленческая элита, во многом унаследованная от социализма, объединена общим прошлым, выработанными нормами взаимопомощи, навыками работы в условиях мягких бюджетных ограничений.¹

То, что государственное предприятие не может быть закрыто из-за факта отсутствия средств на счете, для его директора столь же очевидно, как и для государственных чиновников, от которых зависит возможность применения жестких санкций. К тому же отсутствует правовая и организационная база, обеспечивающая в условиях стабильно функционирующего рынка жесткую финансовую ответственность. Нет укоренившегося опыта использования законодательства о банкротстве, — законодательства, позволяющего обратить взыскание задолженности на имущество предприятия, а также организационной и кадровой инфраструктуры, обеспечивающей его применение. Отношения между предприятиями и государством по поводу взаимных финансовых обязательств воспроизводят характерные для социализма традиции иерархического торга. Выясняется, что предприятие имеет возможность накапливать налоговую недоимку без серьезных последствий для его функционирования и управленческой команды. В этих условиях принципиальное значение приобретает набор факторов, важных в торге по вопросу о реальных налоговых обязательствах. Если неплатежи потребителей и отсутствие денег на счете — основание для снижения реальных налоговых требований (возможности дополнитель-

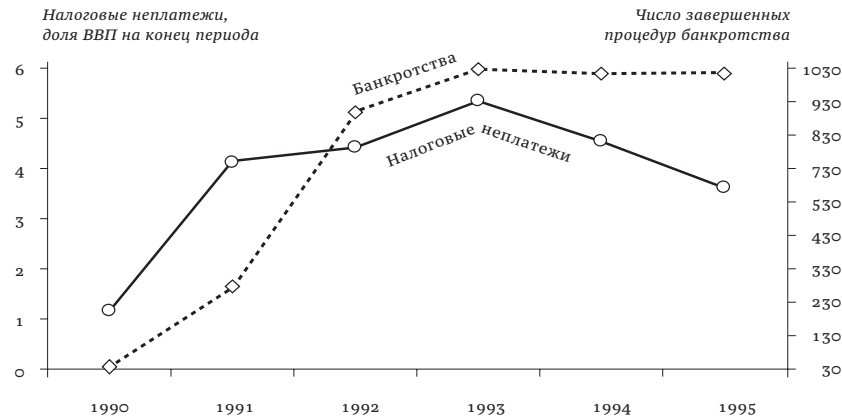
¹ Радикальную смену управленческой элиты после социализма удалось провести только в ГДР, но для этого оказались необходимы финансовые и организационные ресурсы ФРГ. О преемственности хозяйственных элит в постсоциалистических странах см.: *Wasilewski J. The Forming of the New Elite: How Much Nomenclatura is Left?// Polish Sociological Review. 1995. N 2. P. 113–124; Rowatas A. The First Shall Be Last?// American Journal of Sociology. 1994. N 1. P. 40–69.*

ного наращивания недоимки), стимулы к росту неплатежей и демонстрации безденежья становятся массовыми.

Принципиально важны отнюдь не только последствия укоренения иерархических торгов и мягких бюджетных ограничений для финансового положения государства. В условиях мягких бюджетных ограничений не вступают в действие механизмы, обеспечивающие автоматическое перераспределение ресурсов в пользу хозяйственных звеньев, способных их эффективно использовать. Менеджеры и собственники неконкурентоспособных предприятий получают возможность сохранять контроль над соответствующими ресурсными потоками.

В рамках традиционного социализма мягкие бюджетные ограничения и слабая финансовая ответственность предприятий компенсируются жесткой ответственностью управленцев за исполнение критически важных для вышестоящих уровней иерархии плановых заданий. При рыночном социализме связь руководства предприятия с государством и правящей партией слабее, но они по-прежнему контролируют принципиальные кадровые назначения. После краха социализма при сохранении мягких бюджетных ограничений предприятия оказываются в уникальном положении: мягкая административная ответственность сочетается с мягкой финансовой. Предприятие не обязано выполнять задание по объему производства, может демонстрировать хроническую убыточность и неплатежеспособность без жестких санкций по отношению к его руководству. Эволюция бывших государственных предприятий в сторону укоренения мягких бюджетных ограничений является органичной, ее логика определяется сложившимися традициями отношений предприятия и государства, управленческими навыками, состоянием правовой инфраструктуры.

Важнейший фактор, противодействующий такому развитию событий в странах, проводивших политику форсированной дезинфляции, — жесткость финансовых ограничений, действующих для самого государства. Стабилизационная денежная политика ограничивает масштаб допустимого бюджетного дефицита и его эмиссионного финансирования. Выход за эти границы означает признание поражения самой избранной стратегии перехода к рыночной экономике, курса на форсированное сближение с Европой. Постсоциалистические правительства в подавляющем большин-



Источник: ЕБРР.

Рис. 1. Графики налоговых неплательщиков и процедур банкротства в Польше в 1990–1995 гг.

стве случаев сталкиваются с переходным фискальным кризисом, бюджетными проблемами, порожденными эрозией традиционных источников государственных доходов. Фискальный кризис соответствует по масштабам снижению государственных обязательств, унаследованных от социализма¹. В этой ситуации отказ от жестких санкций по отношению к предприятиям-неплательщикам, позволяющий им накапливать налоговую недоимку, несовместим с сохранением адекватной доходной базы государственного бюджета. Реформаторскому правительству приходится выбирать между сохранением линии на жесткие бюджетные ограничения государства и соответственно ужесточением бюджетных ограничений предприятий, или наращиванием бюджетных диспропорций, предопределяющим крах стабилизационной политики. Именно под влиянием бюджетных потребностей государство проявляет жесткость

¹ См.: Домбровский М. Фискальный кризис в период трансформации. Варшава, 1996; Hemmins R., Cheasry A., Lahiri A. The Revenue Decline. Policy Experiences and Issues in the Baltics, Russia and Other Countries of the Former Soviet Union. Washington, 1997; Гайдар Е. Детские болезни постсоциализма: К вопросу о природе бюджетных процессов этапа финансовой стабилизации // Вопросы экономики. 1997. № 4. С. 4–25.

к собственным предприятиям, навязывая им принципиально иные рыночные нормы поведения (рис. 1).

Ужесточение финансовых ограничений для государственных предприятий не только меняет приоритеты в их собственной хозяйственной деятельности, но и, что не менее важно, приводит к активному перераспределению высвобождаемых ими ресурсов в быстро формирующийся новый частный сектор. Здесь, в отсутствие традиционных связей с управленческой иерархией с самого начала укореняются традиции жестких бюджетных ограничений. Низкая финансовая ответственность бывших государственных предприятий, особенно крупных, имеющих сильную политическую поддержку, сконцентрированные на них налоговые неплательщики остаются серьезными экономико-политическими проблемами по истечении многих лет с начала рыночных реформ, но сам масштаб этого сектора быстро сокращается, он перестает играть доминирующую роль в экономике.

Ужесточение финансовой ответственности предприятий имеет значение, далеко выходящее за рамки проблем государственного бюджета. Предприятия вынуждены активнее реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, ценовых пропорций. Неспособность руководства предприятий обеспечить эффективное производство конкурентоспособной продукции ведет к утрате контроля над ресурсным потоком. Происходит быстрое изменение состава хозяйственной элиты, выдвижение кадров, умеющих организовать производство в рыночных условиях. Идет процесс сближения форм и стандартов деятельности постсоциалистических предприятий с формами и стандартами, характерными для развитых рыночных экономик. Именно предприятия, работающие в условиях жестких бюджетных ограничений, не имеющие налоговых недоимок, становятся главными локомотивами начинающегося экономического подъема¹.

¹ Характерный пример — история двух крупнейших польских судостроительных предприятий — Щецинской и Гданьской. Щецинская судостроительная фирма уже в 1990 г. начала реализацию масштабной программы реструктурирования, сокращения издержек и персонала. К настоящему времени это шестое в мире судостроительное предприятие, финансово эффективное, мощности которого полностью обеспечены экспортными заказами. Гданьская судостроительная фирма, выходцем с которой был президент Польши Л. Валенса, — типичный пример постсоциалистического предприятия с мощными политическими связями и мягки-

Своеобразной иллюстрацией связи бюджетных проблем и динамики реструктурирования предприятий является опыт Чехословакии. Она унаследовала от социализма финансовую систему с минимальным объемом диспропорций. Государственный бюджет в 1988–1990 годах сводился с дефицитом, не превышающим 1% ВВП, темпы роста денежных агрегатов были устойчиво низкими. В 1990 году, накануне либерализации цен, новое демократическое правительство свело бюджет с профицитом (0,7% ВВП). Снижение экстремально высоких в условиях социализма доходов и расходов государственного бюджета было сознательной линией чехословацкого правительства. Сохранение удовлетворительно работающей налоговой системы избавило чехословацкие власти от характерного для большинства постсоциалистических стран фискального кризиса. Кроме того, после разделения Чехословакии Чехия, бывшая донором федерального бюджета, получила дополнительные финансовые ресурсы, связанные с прекращением их перераспределения на федеральном уровне.

Одновременно отличием Чехословакии от Польши и Венгрии было практически полное отсутствие в дореформенный период частного сектора. Поставленные в новые условия чехословацкие государственные предприятия столкнулись с серьезными финансовыми проблемами. Благоприятное положение государственного бюджета позволяло властям сочетать жесткую бюджетную и денежную политику на макроуровне с терпимым отношением к финансовой необязательности и сохранением мягких бюджетных ограничений в секторе государственных предприятий. Принятый в 1991 году Закон о банкротстве был де-факто заморожен. В 1991–1992 годах случаев фактического банкротства и ликвидации крупных и средних предприятий не было. В результате чехословацкие предприятия ответили на вызов радикально изменившейся среды стандартным для предприятий рыночного социализма способом — экспансией взаимных неплатежей.

ми бюджетными ограничениями. Предприятие отказалось от реализации программы реструктурирования, вело политику сохранения рабочих мест, накапливало долги бюджету. В 1996 г. предприятие было объявлено банкротом (OECD. Economic Surveys. Poland, 1997. P. 79–80).

Таблица 4. Безработица в Польше и Чехии (1990–1996), % от численности рабочей силы

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Польша	11,8	13,6	16,4	16,0	14,9	13,6
Чехия	6,8	4,1	2,6	3,5	3,2	2,9

Источник: ЕБРР.

Лишь запуск в апреле 1993 года законодательства о банкротстве позволил остановить дальнейшее нарастание взаимной задолженности.

Реструктурирование предприятий, высвобождение связанных в них ресурсов и развитие нового частного сектора шли здесь существенно медленнее, чем в Польше. Яркое свидетельство этого — низкий уровень безработицы. Сочетание жесткой бюджетной и денежной политики на макроуровне и мягких бюджетных ограничений на уровне предприятий позволило Чехии продемонстрировать необычное для переходных экономик сочетание низкой инфляции (начиная с 1993 году менее 10% в год) и низкой безработицы (менее 3% занятых на протяжении всего периода) (табл. 4).

Однако платой за это оказалось долгосрочное сохранение неэффективных производственных структур, сдерживание структурных сдвигов, сохранение не адаптированного к рыночным условиям менеджмента. В результате начавшийся в 1994 году рост ВВП оказался медленным и неустойчивым и в 1997 году сменился новым падением.

При решении проблем повышения эффективности работы предприятий чешские экономические власти первыми сделали ставку на быструю массовую приватизацию с использованием ваучерных механизмов. Базовой гипотезой было представление о том, что контроль собственника заставит бывшие государственные предприятия радикально изменить организацию работы, повысить качество управления. Практика показала, что при отсутствии жестких финансовых ограничений поведение приватизированных постсоциалистических предприятий, сохраняющих

тесные связи с государством и имеющих возможность накапливать недоимку, сходно с поведением государственных. Активная роль инсайдеров в приватизации, сохранение ключевой роли предшествующей управленческой элиты в управлении приватизированными предприятиями, характерные для подавляющего большинства постсоциалистических стран, не позволяют разорвать традиционные связи бывших социалистических предприятий с государством.

Анализ опыта стран, проводивших в начале переходного периода жесткую антиинфляционную политику, показывает, что падение объема выпуска и доли денег в ВВП — неизбежная черта начального периода постсоциалистического перехода. При проведении политики устойчиво низких темпов роста денежной массы и максимального ограничения денежного финансирования дефицита бюджета инфляционный скачок, порожденный ликвидацией денежного навеса, удается быстро остановить. Локомотивом экономического роста выступает, как правило, быстро формирующийся новый частный сектор. При этом для переходного процесса характерны быстрые и масштабные структурные сдвиги в производстве и занятости. В этих условиях эволюция поведения предприятий носит следующий характер:

1. Для бывших государственных предприятий в начале переходного периода характерны мягкие бюджетные ограничения, воспроизводство стереотипов, характерных для рыночного социализма. Проявлением этого становится тенденция к росту взаимных неплатежей. Если государство не противопоставляет этому последовательной линии по ужесточению финансовой ответственности, соответствующие стереотипы укореняются и сохраняются после приватизации.
2. Финансовые проблемы государства и необходимость ограничения бюджетного дефицита с целью сдерживания инфляции являются важнейшим фактором, заставляющим постсоциалистические власти обеспечивать ужесточение финансового режима работы предприятий.
3. Лишь укоренение жестких бюджетных ограничений приводит нормы поведения постсоциалистических предприятий в соответствие с нормами, принятыми в развитых рыночных экономиках и за-

ложенными в основу современной микроэкономической теории. Для постсоциалистических предприятий с мягкими бюджетными ограничениями базовая гипотеза современной микроэкономики о стремлении предприятий к максимизации прибыли не соблюдается. Здесь формируется принципиально иная, отличная и от традиционной социалистической, и от стандартной рыночной система стереотипов и норм поведения. Наибольшего развития эти процессы получают в странах с более медленным развертыванием постсоциалистических реформ, там, где период высокой инфляции оказался растянут. Поэтому подробнее рассмотрим их в следующем разделе.

II

Отличительной чертой стран, оказавшихся способными провести быструю дезинфляцию и создать основы восстановления экономического роста, было согласие национальной политической элиты в вопросе о выборе стратегического курса развития страны. Меняющиеся правительства ориентировались на скорейшую интеграцию стран в структуры европейского общества, сближение с Европейским союзом. Это позволило наложить неясное вето на попытки масштабных экспериментов с экономикой популизма. Популистская политика, предложения решать хозяйственные проблемы за счет масштабной денежной эмиссии и наращивания бюджетных расходов регулярно звучали в ходе избирательных кампаний, но оказывали крайне слабое воздействие на проводимую экономическую политику.

В подавляющем большинстве стран, сформировавшихся из республик бывшего СССР, а также в Румынии и Болгарии такого согласия не было. Здесь вопрос о выборе курса был предметом острой политической борьбы, а проводимая финансовая и денежная политика подвергалась резким колебаниям. В одной части этих стран правительства с самого начала ориентировались на попытки реализации мягких, щадящих, постепенных реформ (Румыния, Украина и др.), в другой, начатые радикальные преобразования оказались политически необеспеченными, быстро сменялись попытками реализации мягкой денежной и бюджетной

политики (Россия, Болгария). Результатом стали сохранение в течение длительного времени высоких темпов инфляции и отложенная финансовая стабилизация. Дальнейшее развитие показало, что продолжительный высокоинфляционный период приводит к формированию ряда микро- и макроэкономических феноменов, которые оказываются устойчивыми и существенно влияют на дальнейшее развитие национальных экономик, сдерживая экономический рост и воспроизводя финансовую нестабильность.

Как и в странах, проводивших жесткую стабилизационную политику, первым видимым результатом постсоциалистических реформ становится падение объема производства и доли денег в ВВП (табл. 5–7).

Однако в условиях слабой политической поддержки стабилизационной политики государственные предприятия отвечают на вызов изменившейся экономической среды значительно более быстрым наращиванием взаимных неплатежей по сравнению со странами, проводившими политику быстрой дезинфляции.

Падение выпуска вместе с резким сокращением реальной денежной массы и взрывным ростом взаимных неплатежей предприятий порождает представление о существовании следующих взаимосвязей в экономике: избыточно жесткая денежная политика, проводимая из доктринерских (монетаристских) соображений — нехватка денег в экономике — неплатежи предприятий — падение производства.

Отсюда и стандартный рецепт действий в этой ситуации: наращивать денежное предложение («насытить деньгами экономику»), решить проблему неплатежей за счет денежной эмиссии и взаимозачетов, обеспечить базу для начала экономического роста. Обычно все это упаковывается в рассуждения о кейнсианской альтернативе и об опыте выхода из Великой депрессии. В поддержку такого экономико-политического поворота формируется мощная социально-политическая коалиция, объединяющая руководство и коллективы государственных предприятий, заинтересованных в сохранении мягких бюджетных ограничений и отказе от радикальной реструктуризации, и представителей интересов бюджетных отраслей, заинтересованных в наращивании бюджетных расходов, финансируемых за счет денежной эмиссии. В результате противоречие между жесткой бюджетной политикой на макроу-

Таблица 5. Темпы роста (падения) ВВП в странах медленной дезинфляции, % к предыдущему году

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Азербайджан	-11,7	-0,7	-22,6	-23,1	-19,7	-11,8	1,3	5,8
Армения	-7,4	-17,1	-52,6	-14,8	5,4	6,9	5,8	3,1
Беларусь	-3,0	-1,2	-9,6	-7,6	-12,6	-10,4	2,8	10,0
Грузия	-12,4	-20,6	-44,8	-25,4	-11,4	2,4	10,5	11,0
Казахстан	-0,4	-13,0	-2,9	-9,2	-12,6	-8,2	0,5	2,1
Кыргызстан	3,0	-5,0	-19,0	-16,0	-20,0	-5,4	7,1	6,2
Литва	-5,0	-5,7	-21,3	-16,2	-9,8	3,3	4,7	6,0
Македония	-9,9	-12,1	-21,1	-9,1	-1,8	-1,2	0,8	1,5
Молдова	-2,4	-17,5	-29,1	-1,2	-31,2	-3,0	-8,0	1,3
Россия	-	-5,0	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-3,5	0,4
Румыния	-5,6	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	3,9	-6,6
Таджикистан	-1,6	-7,1	-29,0	-11,0	-18,9	-12,5	-4,4	2,2
Туркменистан	2,0	-4,7	-5,3	-10,0	-18,8	-8,2	-8,0	-25,9
Узбекистан	1,6	-0,5	-11,1	-2,3	-4,2	-0,9	1,6	2,4
Украина	-3,4	-11,6	-13,7	-14,2	-23,0	-12,2	-10,0	-3,2

Таблица 6. Инфляция (на конец года) в странах медленной дезинфляции, % к предыдущему году

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Азербайджан	-	126,0	1395,0	1294,0	1788,0	84,5	6,5	0,4
Армения	-	-	-10896,0	1885,0	31,9	5,8	21,8	
Беларусь	-	-	1559,0	1996,0	1960,0	244,0	39,0	63,0
Грузия	5,0	-	1177,0	7488,0	6474,0	57,0	14,3	7,1
Казахстан	105,0	137,0	2984,0	2169,0	1160,0	60,4	28,6	11,3
Кыргызстан	-	170,0	1259,0	1363,0	95,7	31,9	35,0	14,7
Литва	-	345,0	1161,0	189,0	45,0	35,5	13,1	8,5
Македония	121,0	230,0	1925,0	230,0	55,0	9,0	-0,6	2,7
Молдова	-	151,0	2198,0	837,0	116,0	23,8	15,1	11,2

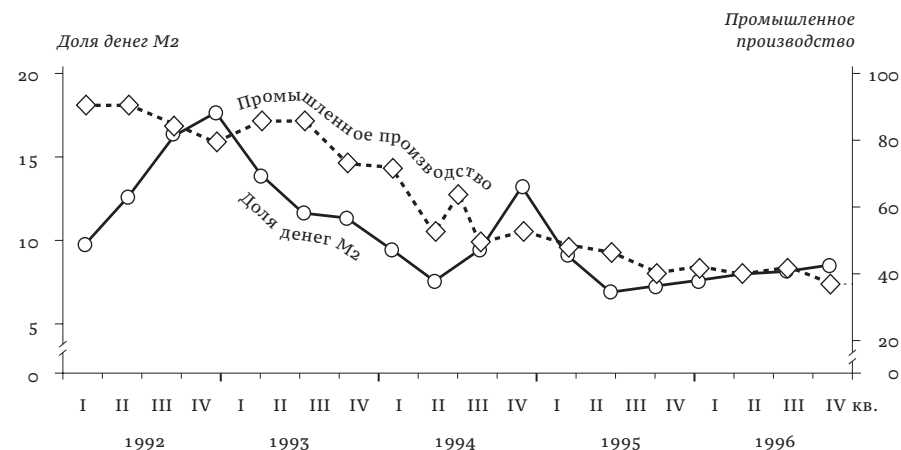
Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Россия	—	161,0	2506,1	840,0	204,4	128,6	21,8	10,9
Румыния	37,7	222,8	199,2	295,5	61,7	27,8	56,9	151,4
Таджикистан	—	204,0	1364,0	7344,0	1,1	2133,0	40,5	163,6
Туркменистан	—	155,0	644,0	9750,0	1328,0	1262,0	446,0	22,0
Узбекистан	—	169,0	910,0	885,0	1281,0	117,0	64,0	50,0
Украина	—	161,0	2730,0	10155,0	401,0	182,0	40,0	10,0
Хорватия	136,0	250,0	938,0	1149,0	-3,0	3,8	3,4	3,8

Таблица 7. Отношение широких денег к ВВП в странах медленной дезинфляции

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Азербайджан	—	—	39,0	54,9	55,9	12,2	11,3	13,4
Армения	—	—	—	71,5	13,5	7,9	8,3	8,9
Беларусь	—	—	—	58,1	39,0	15,0	14,8	17,9
Грузия	—	—	40,3	20,1	5,6	4,9	4,5	5,5
Казахстан	—	—	45,0	20,9	13,4	11,6	9,5	10,4
Кыргызстан	—	—	—	13,2	12,9	17,1	14,3	14,3
Литва	—	—	39,2	23,1	25,8	23,3	17,2	19,0
Македония	—	—	—	25,6	14,2	12,3	11,9	14,1
Молдова	—	69,5	43,3	15,8	13,0	16,5	16,2	19,2
Россия	70,1	68,4	37,4	21,4	16,0	13,9	13,1	14,2
Румыния	59,6	46,9	30,8	22,3	21,4	25,2	27,7	24,9
Таджикистан	—	—	—	9,1	8,6	24,5	10,7	8,5
Туркменистан ¹	—	—	—	22,0	15,6	11,3	8,2	11,8
Узбекистан	—	—	69,4	53,5	32,8	18,1	19,6	16,4
Украина	—	—	—	31,8	26,6	12,7	11,6	13,1
Хорватия ²	—	—	—	25,8	20,0	24,9	34,1	42,3

¹ Отношение широких денег (M3) к ВВП.

² Отношение широких денег (M4 на конец года) к ВВП.
Источник: ЕБРР.



Источник: Ukrainian Economic Trends.

Рис. 2. Доля денег M2 в ВВП и промышленное производство на Украине

ровне и мягкими бюджетными ограничениями государственных предприятий разрешается смягчением бюджетной и денежной политики государства.

Последствия такого развития событий оказываются стандартными, прослеживаются на десятках примеров в постсоциалистических странах, экспериментирующих с медленной дезинфляцией (рис. 2).

Быстрый рост денежного предложения позволяет на короткое время (2–6 месяцев) нарастить объем реальной денежной массы. Увеличивается спрос населения и предприятий на продукцию, падение производства приостанавливается, более того, появляются признаки экономического оживления. По истечении периода, необходимого для адаптации экономических агентов к новым условиям денежного предложения, инфляционные ожидания резко растут, а спрос на денежные остатки падает, повышается уровень долларизации экономики, темпы роста цен опережают темпы роста денежной массы, реальная денежная масса начинает сокращаться, за снижением реального платежеспособного спроса ускоряется падение производства.



Рис. 3. Коэффициент монетизации экономики и логарифм накопленной с 1989 по 1997 г. инфляции



Рис. 4. Доходы расширенного правительства в 1997 г. и логарифм накопленной с 1989 по 1997 г. инфляции

Подобного рода эксперименты могут повторяться неоднократно, растягивая период высокой инфляции и падения производства. Раньше или позже в уставшем от быстрого роста цен обществе, где спрос на национальные деньги низок, а реальные доходы бюджета от эмиссии быстро сокращаются, формируется политическая коалиция, способная осуществить денежную стабилизацию, снизив масштабы денежного финансирования дефицита бюджета и темпы роста денежных агрегатов до величин, совместимых с торможением инфляции. Однако и после этого страны, где процесс финансовой стабилизации оказался отложенным, демонстрируют набор сходных и важных характерных черт:

1. Длительный период высокой инфляции приводит к подрыву доверия к национальной валюте, резкому падению монетизации ВВП и высокому уровню долларизации экономики. Это устойчивые характеристики, лишь медленно преодолеваемые на протяжении последующего периода денежной стабильности (рис. 3).
2. Формирующийся в условиях мягкого финансового режима набор поведенческих стереотипов (взаимозачеты, недоимки, неплатежи, бартер) вызывает устойчивое падение доли доходов бюджета в ВВП до величин, существенно более низких, чем в странах, осуществивших «шоковую терапию» (рис. 4).
- Соответственно и снижение доли расходов в ВВП на стадии финансовой стабилизации оказывается существенно более резким, чем в I группе стран (табл. 8, 9 и рис. 5).
3. Высокая инфляция вызывает существенно более глубокое расслоение общества по уровню доходов и повышение показателей неравенства по сравнению со странами первой группы. В сочетании с более значительным сокращением расходов бюджета это предопределяет резкий рост доли бедных в численности населения.
4. В течение продолжительного периода мягкие финансовые ограничения предприятий сочетаются с мягкими финансовыми ограничениями государства. За это время в бывшем государственном секторе происходит формирование своеобразной системы стандартов и норм поведения, существенно отличающих их как от традиций классического и рыночного социализма, так и от предприятий рыночного хозяйства, описываемых стандартной микроэкономикой.

Таблица 8. Доходы, расходы и дефицит бюджета в странах быстрой дезинфляции, в % к ВВП

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
АЛБАНИЯ								
доходы	47,1	30,9	23,7	20,5	18,8	20,5	16,9	14,9
расходы	62,1	61,9	44	34,9	31,2	30,8	29	27,6
дефицит	-15	-31	-20,3	-14,4	-12,4	-10,3	-12,1	-12,7
ВЕНГРИЯ								
доходы	53,9	52,5	52,6	55,1	52,5	47,2	45,2	48
расходы	53,5	55,4	59,4	60,6	60,9	53,9	48,3	52,9
дефицит	0,4	-2,9	-6,8	-5,5	-8,4	-6,7	-3,1	-4,9
ЛАТВИЯ								
доходы	—	—	27,4	35,8	34,1	34,7	36,6	39,6
расходы	—	—	28,2	35,2	38,2	38,2	38	38,2
дефицит	—	—	-0,8	0,6	-4,1	-3,5	-1,4	1,4
ПОЛЬША								
доходы	42,9	42,3	42,8	47,4	45,8	45,1	44,2	45
расходы	39,8	49	49,5	50,5	48,9	47,9	47,5	48,1
дефицит	3,1	-6,7	-6,7	-3,1	-3,1	-2,8	-3,3	-3,1
ЧЕХИЯ								
доходы	—	—	—	42,4	42,1	41	40,7	39,5
расходы	—	—	—	41,9	43,3	42,8	41,8	41,6
дефицит	—	-1,9	-3,1	0,5	-1,2	-1,8	-1,2	-2,1
СЛОВАКИЯ								
доходы	—	—	—	44	46,7	47,2	47,1	47,2
расходы	—	—	—	51	48	47	49	51
дефицит	—	—	—	-7	-1,3	0,2	-1,9	-3,8
СЛОВЕНИЯ								
доходы	49,3	43,7	45,8	47	45,9	45,7	45,2	44,6
расходы	49,6	41,1	45,6	46,7	46,1	45,7	44,9	45,7
дефицит	-0,3	2,6	0,2	0,3	-0,2	0	0,3	-1,1

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ЭСТОНИЯ								
доходы	—	—	34,6	39,6	40,5	40,1	39	39,6
расходы	—	—	34,9	40,3	39,2	41,4	40,5	37,4
дефицит	—	5,2	-0,3	-0,7	1,3	-1,3	-1,5	2,2
АЗЕРБАЙДЖАН								
доходы	—	—	—	40,6	33,8	17,5	17,6	19,7
расходы	—	—	—	55,9	45,9	22,4	20,4	21,4
дефицит	—	—	—	-15,3	-12,1	-4,9	-2,8	-1,7
АРМЕНИЯ								
доходы	—	26,1	32,8	28,2	32,4	15,6	14,4	18,2
расходы	—	28	46,7	82,9	42,9	26,6	23,7	24,5
дефицит	—	-1,9	-13,9	-54,7	-10,5	-11	-9,3	-6,3
БЕЛАРУСЬ								
доходы	—	—	46	54,3	47,5	42,7	41	44,7
расходы	—	—	46	56,2	50	44,6	42,6	46,8
дефицит	—	—	0	-1,9	-2,5	-1,9	-1,6	-2,1
ГРУЗИЯ								
доходы	—	30	10,3	9,7	16,1	7,1	9,7	10,6
расходы	—	33	35,7	35,9	23,5	11,6	14,1	14,4
дефицит	—	-3	-25,4	-26,2	-7,4	-4,5	-4,4	-3,8
КАЗАХСТАН								
доходы	32,8	25,6	24,5	23,8	18,7	17,4	15,5	16,6
расходы	31,4	32,9	31,8	25,2	25,9	19,9	18,6	20,3
дефицит	1,4	-7,3	-7,3	-1,4	-7,2	-2,5	-3,1	-3,7

Источник: ЕБРР.

Таблица 9. Доходы, расходы и дефицит бюджета в странах медленной дезинфляции, в % к ВВП

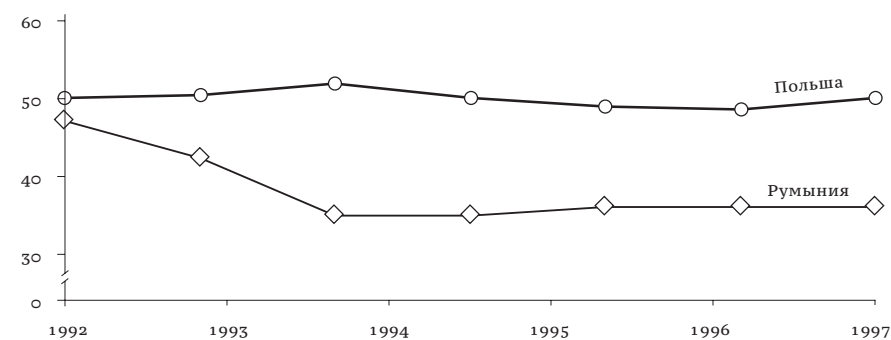
НАСЛЕДИЕ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
КЫРГЫЗСТАН								
доходы	—	—	—	—	—	16,7	15,9	16,9
расходы	—	—	—	—	—	33,7	24,9	26,3
дефицит	—	—	—	—	—	-17	-9	-9,4
ЛИТВА								
доходы	43,7	41,4	32	31,8	33	32,3	29,6	32,9
расходы	49,1	38,7	31,5	35,1	38,5	36,8	34,1	34,7
дефицит	-5,4	2,7	0,5	-3,3	-5,5	-4,5	-4,5	-1,8
МАКЕДОНИЯ								
доходы	—	—	38,6	41,5	47,6	41,9	41	39
расходы	—	—	48,2	55,3	50,5	43,1	41,5	39,4
дефицит	—	—	-9,6	-13,8	-2,9	-1,2	-0,5	-0,4
МОЛДОВА								
доходы	—	24,7	30,4	22	31,9	34	32	34,3
расходы	—	24,7	56,6	29,4	40,6	39,7	38,7	41,8
дефицит	—	0	-26,2	-7,4	-8,7	-5,7	-6,7	-7,5
РОССИЯ								
доходы	—	—	33,1	33,3	36,9	31,3	31,8	33,3
расходы	—	—	37,2	40,7	45,9	37	40,1	40,7
дефицит	—	—	-4,1	-7,4	-9	-5,7	-8,3	-7,4
РУМЫНИЯ								
доходы	39,7	42	37,4	33,8	32	31,9	30,1	30,7
расходы	38,7	38,7	42	34,2	33,9	34,5	34,1	34,3
дефицит	1	3,3	-4,6	-0,4	-1,9	-2,6	-4	-3,6
ТАДЖИКИСТАН								
доходы	—	33,2	26,6	27,1	40,6	15,3	12,1	13,7
расходы	—	49,6	55	50,7	54,8	26,5	17,9	17
дефицит	—	-16,4	-28,4	-23,6	-10,2	-11,2	-5,8	-3,3

НАСЛЕДИЕ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ТУРКМЕНИСТАН								
доходы	44,8	40,7	55,4	18,7	9	10,9	16,7	29,21
расходы	43,6	38,2	42,2	19,2	10,4	12,5	16,9	29,2
дефицит	1,2	2,5	13,2	-0,5	-1,4	-1,6	-0,2	0,01
УЗБЕКИСТАН								
доходы	45	49,1	25	36	29,2	34,6	34,3	30,5
расходы	46,1	52,7	43,4	46,4	35,3	38,7	41,6	32,8
дефицит	-1,1	-3,6	-18,4	-10,4	-6,1	-4,1	-7,3	-2,3
УКРАИНА								
доходы	—	—	33	38,3	36,7	29,9	28,4	29,2
расходы	—	—	58,4	54,5	45,8	37,4	31,6	34,8
дефицит	—	—	-25,4	-16,2	-9,1	-7,5	-3,2	-5,6
ХОРВАТИЯ								
доходы	—	—	32,2	34,2	42,2	44	45,2	44,8
расходы	—	—	36,1	35	40,6	44,9	45,6	46,1
дефицит	—	—	-3,9	-0,8	1,6	-0,9	-0,4	-1,3

Источник: ЕБРР.



Источник: ЕБРР.

Рис. 5. Расходы бюджета расширенного правительства в Польше и Румынии (1991-1997), доли ВВП

Причем эта система оказывается весьма устойчивой и воспроизводится даже в условиях таких масштабных изменений, как приватизация и денежная стабилизация.

III

Остановимся на проблеме изменения системы мотивов и норм поведения бывших государственных предприятий подробнее.

Классическое социалистическое предприятие органично встроено в целостную социалистическую иерархию, регулирующую создание и перераспределение натуральных потоков в социалистической экономике. Сохранение служебного положения, должностной рост руководителей предприятия обусловлены выполнением набора формальных и неформальных требований (от демонстративной политической лояльности, до способности обеспечивать выполнение заданий по значимым для руководства параметрам). Важнейшие факторы, определяющие работу предприятий, формируются в процессе иерархических торгов, в рамках которых руководство предприятий стремится максимизировать объем выделяемых в его распоряжение ресурсов и минимизировать собственные обязательства. Отнюдь не все компоненты реального функционирования предприятий нормативно описаны и укладываются в действующее законодательство. Решение сложнейшей для социалистического предприятия задачи — обеспечение допуска к материально-техническим ресурсам, необходимым для выполнения плана, — требует формирования разветвленной системы связей, основанных на личных отношениях, взаимных услугах нормативного и ненормативного характера. Обратной стороной сложности иерархической координации микроэкономических связей является инерционность складывающихся производственных структур, отсутствие зависимости эффективности использования ресурсов и продолжения деятельности предприятий, отторжение инноваций, требующих реорганизации сложившихся связей.

В условиях рыночного социализма автономия предприятий резко расширяется. Они сами начинают определять или по меньшей мере существенно влиять на структуру производства и хозяйственных связей. Контроль вышестоящих уровней иерархии за предпри-

ятием рыночного социализма существенно мягче, смена менеджмента по причинам неудовлетворительной работы реже, более проблемна. Но при сохранении авторитарного политического контроля правящей партии и возможности смещения руководства предприятие остается частью социалистического хозяйства, а его руководитель — членом единой управленческой элиты, объединенной иерархическими связями и общими нормами поведения. Перераспределение в умеренных масштабах имущества предприятия в пользу аффилированных с менеджментом структур в эти нормы укладывается, вызывающее престижное потребление — нет. Директору предприятия надо постоянно доказывать, что он лояльный член номенклатуры, а не частный предприниматель. В его положении уже есть ядро противоречий, которое впоследствии проявится в условиях постсоциализма; сочетание ограниченной административной ответственности управляющего и мягкой финансовой ответственности предприятия, но лишь в скрытой форме.

Характерное для этапа рыночного социализма проявление этого противоречия — инвестиционный голод предприятий. Расширение административной самостоятельности предприятий позволяет им самостоятельно принимать решения о начале инвестиционных проектов. Одновременно мягкие финансовые ограничения, торговый характер отношений с государством по поводу распределения финансовых ресурсов делают начатую стройку серьезным аргументом в пользу сокращения финансовых обязательств предприятия перед бюджетом. Отсюда масштабное незавершенное строительство, низкая эффективность инвестиций¹.

Крах коммунистического режима радикально меняет положение руководителя предприятия. Исчезает целостная социальная структура, более или менее лояльным членом которой он был. Его положение существенно укрепляется, шансы на смещение при нелояльном по отношению к новой власти поведении падают. Он оказывается в уникальном положении, при котором финансовая ответственность сочетается с административной. Это изменение ситуации осознается не сразу и не автоматически. Первое время еще действует инерция стереотипов поведения, унаследованных от классического и рыночного социализма, но при закрепляющих-

¹ Kornai J. The Socialist system. Oxford, 1992.

ся в период высокой инфляции мягких бюджетных ограничениях она постепенно трансформируется, приобретает принципиально новые черты.

Уже для периода рыночного социализма было выявлено, что реальная жесткость бюджетных ограничений существенно различается в зависимости от размеров предприятия и сектора экономики (выше всего на малых предприятиях в неприоритетных секторах, ниже всего на крупных в приоритетных). Эти различия в рамках постсоциализма постоянно закрепляются в делении экономики на два сектора, которые можно условно назвать рыночным и номенклатурным.

Предприятия рыночного сектора формируются в первую очередь из новых частных предприятий, не имевших традиционных связей с государственным сектором, а также из части бывших государственных предприятий, утративших или оборвавших связь с государством. Отличительная черта этого сектора — работа в условиях жестких бюджетных ограничений. Предприятия этого сектора не имеют возможности или желания накапливать налоговую недоимку, их отношения с государством регламентированы действующим законодательством. Они охотно используют имеющиеся прорехи в налоговом режиме для сокращения налоговых обязательств, но остаются финансово состоятельными.

Принципиально иначе складывается ситуация в номенклатурном секторе, база формирования которого — крупные предприятия приоритетных отраслей, как правило возглавляемые авторитетными представителями старой хозяйственной элиты. Отличительная черта этих предприятий и после краха социализма — они по-прежнему воспринимаются государством как свои, а их проблемы — как проблемы государственные. И опасение социальных конфликтов, и угроза резкого роста безработицы, и традиционные межличностные связи — все это заставляет государственные органы с пониманием относиться к проблемам таких предприятий, воздерживаться от применения жестких санкций даже к тем из них, которые не выполняют обязательств перед бюджетом. Отсюда фундаментальное отличие предприятий номенклатурного сектора от рыночных — возможность накапливать недоимку перед бюджетом, придающая их финансовым отношениям с государством не нормативно-правовой, а торговый характер.

В принципиально изменившихся условиях воспроизводится традиционная для социализма система иерархических торгов, в рамках которой важнейшей задачей предприятия является ограничение доступной государственным органам информации о его реальном положении и возможностях (в данном случае финансовых). Если объем перераспределяемых в пользу государства ресурсов является результатом иерархического торга, то естественно, что предприятие заинтересовано в минимизации этого потока, разумеется, в рамках правил игры, с учетом необходимости сохранять корректные отношения с государственными органами. Отсюда принципиальное значение имеет набор параметров, от которых зависит возможность сокращения реальных налоговых обязательств. Анализ практики налогового администрирования в постсоциалистических экономиках показывает, что таких параметров несколько:

- а) численность работников, занятых на предприятии;
- б) объем просроченной дебиторской задолженности;
- в) наличие задолженности предприятия по заработной плате;
- г) наличие денег на счетах предприятия.

Если реальные налоговые обязательства предприятия связаны обратной зависимостью с численностью занятых, объемом просроченной задолженности, объемом задолженности по заработной плате и прямой с наличием средств на счетах, то нетрудно понять, какими характеристиками будут обладать предприятия номенклатурного сектора после укоренения соответствующих поведенческих норм: у них будет высокая численность фиктивно и избыточно занятых, крупная задолженность по поставленной продукции и оказанным услугам, значительная задолженность по заработной плате и пустой счет. Иное свидетельствовало бы об экономической нерациональности поведения их руководства.

Важнейшее следствие долгосрочного сохранения мягких бюджетных ограничений — устойчивость положения управленческой элиты предприятия, отсутствие связи сохранения его позиций с эффективностью организации производства и результатами деятельности. Предприятие, неэффективно использующее ресурсы, имеет возможность сохранять контроль над соответствующим ре-

сурсным потоком, компенсируя неудовлетворительные финансовые результаты снижением обязательств перед бюджетом. Но цена финансовой мягкости — ненадежность, зыбкость гарантий сохранения прав собственности, контроля над ресурсным потоком соответствующего предприятия. Пока у руководства предприятия хорошие, кооперативные отношения с государственными органами, его положение относительно устойчиво, но нет гарантий, что это будет всегда, а с формально-правовой точки зрения предприятие, накопившее масштабную задолженность перед бюджетом и другими кредиторами, — банкрот. Даже после приватизации, в которой менеджменту удастся установить действенный контроль собственника над предприятием, эта собственность условна и ненадежна, ее сохранение зависит от лояльного отношения властных структур.

Отсюда своеобразие мотивов постсоциалистического управления-собственника, работающего в номенклатурном секторе. Он стремится сохранить контроль над предприятием как центром образования финансовых потоков, но в силу негарантированности собственности крайне осторожно относится к вложению в него частных финансовых ресурсов. Он также озабочен переводом части ресурсов предприятия под контроль связанных с ним собственно частных структур, т. е. в переводе ресурсов из условной, квазичастной собственности в частную. Важнейший инструмент здесь те же неплатежи между предприятиями. Предприятие может, например, оплатить авансом заказ на работы и услуги и никогда не получить ни работ, ни услуг. Соответствующее короткоживущее предприятие успеет исчезнуть, переведя средства на счета фирм, принадлежащих семье директора или хозяина материнского предприятия, или, напротив, отгрузить товары и услуги предприятию, которое никогда не заплатит на расчетный счет, но зато совершит платежи по заранее указанному адресу, при этом директор в соответствии с принятыми правилами игры будет жаловаться на безденежье и замучившие всех неплатежи. Отсюда потребность предприятий номенклатурного сектора в формировании вокруг материнского предприятия набора квазичастных структур, обслуживающих перераспределение генерируемых здесь финансовых ресурсов в полноценную частную собственность управленческой команды предприятия.

Вся деятельность по перераспределению средств предприятия носит полуполюгальный или нелегальный характер. Она по меньшей мере уязвима в правовом отношении, а иногда откровенно противозаконна. В связи с этим осуществляющая подобные перераспределительные процессы управленческая команда заинтересована в минимизации рисков конфискации аккумулированной частной собственности при ужесточении санкций за хищение средств предприятий. Вероятность конфискации существенно ниже, если собственность размещена за рубежом. Отсюда органическая связь неплатежей между предприятиями, неплатежей бюджету и вывоза капитала.

Формирование стереотипов номенклатурной экономики оказывает существенное воздействие на отношения бизнеса и власти. Сама возможность накопления налоговой недоимки без жестких санкций по отношению к неплательщикам предполагает сохранение тесных и регулярных связей между предприятием и государством, вместе вовлеченными в торг вокруг реального объема налоговых обязательств. Сохранение кооперативных, партнерских отношений с властями — залог сохранения контроля за предприятиями и финансовыми потоками. Эта система отношений по своей природе предполагает индивидуальные, нормативно не регламентированные отношения между бизнесом и чиновником, традиционно считающиеся источником коррупции в государственном аппарате. Управленческая команда номенклатурного предприятия регулярно осуществляет вывод части его ресурсов из-под контроля этого предприятия и перевод их на счета аффилированных предприятий. В начале переходного периода, когда предприятие и власть лишь адаптируются к новым, радикально изменившимся условиям, еще можно предположить, что чиновники, участвующие в торге вокруг реальных налоговых обязательств, пребывают в состоянии детски искреннего непонимания природы неплатежей и логики действия номенклатурных предприятий. С укоренением такой практики подобная гипотеза становится явно нереалистичной. Тесная связь сокращения реальных налоговых обязательств и бегства капитала провоцирует вовлечение чиновников в обеспечение беспрепятственного функционирования соответствующих финансовых цепочек. В связи с этим массовое распространение коррупции — неотъемлемая составная часть постсоциалистической

экономики, функционирующей в рамках мягких бюджетных ограничений предприятий.

Симбиоз собственности и власти и разные правила игры для участников рынка налагают серьезные ограничения на развитие собственно частного сектора экономики:

- сохранение неэффективных производственных структур номенклатурного сектора ограничивает поток ресурсов, способных обеспечить динамичное развитие частного сектора;
- частный сектор вынужден адаптироваться к условиям неравноправной конкуренции, в которой предприятия номенклатурного сектора имеют очевидные преимущества, обусловленные специальными отношениями с властью (возможность сокращения реальных налоговых обязательств);
- симбиоз собственности и власти, характерный для номенклатурного капитализма, позволяет ограничивать вход на рынок частных предприятий, способных составить конкуренцию номенклатурным;
- формирование рядом с номенклатурными сети квазичастных предприятий, обслуживающих перераспределение финансовых ресурсов, затрудняет выработку адекватных норм деловой этики в собственно частном секторе, ухудшает отношение к нему в общественном сознании.

Характерная черта норм и стандартов делового поведения, формирующихся в рамках номенклатурного сектора, — их устойчивость к существенным изменениям в условиях функционирования предприятия.

Стандарты поведения номенклатурного капитализма формируются в условиях сохраняющейся государственной собственности на постсоциалистические предприятия. Их государственный характер — важнейший аргумент в пользу необходимости индивидуального подхода, учета интересов предприятия, невозможности полномасштабного запуска механизма банкротства. Сохранение в дальнейшем их формально государственного статуса ни в коей мере не препятствует полномасштабному формированию норм поведения номенклатурного капитализма. Например, в Болгарии подавляющее большинство крупных и средних предприятий, оста-

ваясь до 1997–1998 гг. государственными, в полном объеме обрели реальную хозяйственную автономию, их управленческая элита сформировала набор квазисобственнических норм поведения со всеми его атрибутами (массовые неплатежи, налоговая недоимка, вывод капитала из предприятий, тесные связи предприятий с государственным аппаратом и т. д.). Вместе с тем, как показывает опыт, и приватизация не приводит к радикальному изменению механизма функционирования номенклатурных предприятий.

Неизбежный в условиях постсоциализма компромисс с хозяйственной элитой прежнего режима, способной заблокировать упорядоченную приватизацию, повсеместно оборачивается сохранением серьезных позиций инсайдеров, которые и после приватизации сохраняют связь с хозяйственным руководством бывших государственных предприятий. Сложившиеся неформальные связи руководства предприятий с представителями государственной власти, позволяющие накапливать налоговую недоимку, оказываются устойчивыми к изменению характера собственности. Серьезные перемены в поведении предприятий видны лишь там, где приватизация оборачивается ужесточением бюджетных ограничений, — в сфере малых предприятий, в неприоритетных, не привлекающих пристального внимания государства отраслях. Применительно к крупным предприятиям и после приватизации бюджетные ограничения остаются мягкими, а система норм номенклатурного капитализма продолжает функционировать.

Тесная интеграция традиционной социалистической хозяйственной элиты, сложившаяся система неформальных связей поддержки и взаимопомощи, самоидентификации себя как «мы» в противопоставлении «им», выходцам из собственно частного сектора, не имеющего связи с номенклатурой, — важнейший фактор становления номенклатурного капитализма. В первые годы постсоциалистической трансформации существует явная связь социального происхождения руководителя предприятия (его принадлежности к номенклатуре прежнего режима) и особых отношений предприятия с государством — право накапливать налоговую недоимку. Для государственных чиновников предприятия делятся на «свои» и «не свои» в зависимости от того, возглавляет ли их прежний директор, с одной стороны, или бывший теневик, человек, не имеющий развернутой системы связи с коммунисти-

ческой элитой, с другой. Однако по мере стабилизации номенклатурного капитализма эта связь ослабевает. Это убедительно показывает история так называемых олигархов в России. Большая часть из них не принадлежала к хозяйственной элите предшествующего режима, хотя некоторые и были с ней связаны (псевдочастные предприятия, обслуживающие вывод средств, комсомольский бизнес и т.д.). Можно было предположить, что резкое усиление позиций этой группы в собственности и контроле за деятельностью крупных российских предприятий, происшедшее в 1995–1996 гг. в результате перераспределения сил в хозяйственной и политической элитах, приведет к существенным переменам в поведении подконтрольных им предприятий. В большинстве случаев этого не произошло. Набор характерных норм номенклатурного капитализма (право накопления налоговой недоимки, неплатежи, вывод средств на аффилированные предприятия, ограниченная заинтересованность в инвестициях и инновациях, мягкие бюджетные ограничения), как правило, сохраняется и после радикальных изменений в управляющей элите.

Если «красные» директора относились к привилегированному, имеющему право накапливать налоговую недоимку сословию по праву происхождения, в силу устоявшихся номенклатурных взаимоотношений, то олигархи завоевывают те же привилегии по праву положения, в силу влияния и связей в государственном аппарате. В сформированной двухсекторной экономике они были не согласны смириться с положением бесправного коммерческого сектора, вынужденного исправно платить налоги. Если налоговые привилегии существуют, богатые, политически влиятельные независимо от социального происхождения сумеют их добиться. Нормы поведения, сформированные хозяйственной элитой прежнего режима, оказываются более устойчивыми, чем положение самой этой элиты.

IV

Система отношений номенклатурного капитализма формируется в условиях мягкой бюджетной политики первых лет постсоциалистического перехода, органически дополняя мягкие бюджетные ограничения предприятий. Как говорил один из ярких

представителей традиционной советской хозяйственной номенклатуры, премьер-министр Украины в 1991–1992 годах В. Фокин: «Зачем контролировать бюджетный дефицит, если в руках печатный станок?» Масштабное эмиссионное кредитование бюджетных расходов позволяет государству быть мягким по отношению к предприятиям: сохранять дотации, субсидии, льготные кредиты, субсидирование импорта, терпимо относиться к налоговой недоимке и т.д. Именно в эти условия наиболее органично вписывается вся система государственного протекционизма, индивидуальных отношений между государством и предприятиями, бюрократического торга за объем выделяемых предприятиям финансовых ресурсов и их обязательств перед государством. С течением времени возможности эмиссионного финансирования сокращаются, высокая инфляция стимулирует бегство от национальных денег, долларизацию экономики, сокращение доли денег в ВВП и в результате снижение эффективности реальных доходов от сеньоража.

Наряду с традиционными, хорошо изученными экономической теорией факторами, связывающими высокую инфляцию и падение спроса на национальные деньги¹, в условиях постсоциализма действует и еще один, нетривиальный фактор — сама связь между объемом налоговых обязательств, неплатежами и наличием средств на счетах предприятий создает стимул к снижению спроса предприятий на национальные деньги. Стандартная реакция постсоциалистического номенклатурного предприятия на попытки государства нарастить денежное предложение заключается в стремлении увеличить финансовые потоки, перераспределяющие средства в пользу связанных с ним структур, в том числе зарубежных.

Это способствует дальнейшему падению спроса сектора предприятий на кассовые остатки в национальной валюте. С падением доли денег в ВВП сокращаются и объемы реальных доходов от эмиссии, а вместе с ними возможности обеспечивать выполнение государственных бюджетных обязательств за счет кредитов Центрального

¹ Cagan P. The Monetary Dynamics of Hyperinflation; Frideman. M. (ed.) Studies in the Quantity Theory of Money. Chicago, 1956; Sargent T. The Ends of Four Big Inflation // Hell R. (ed.) Inflation: Causes and Effects. Chicago, 1982.

банка. Укоренение мягких бюджетных ограничений и накопление налоговой недоимки наряду со стандартными факторами, описанными В. Танзи¹, обуславливают эрозию налоговых поступлений. Высокая инфляция, сопровождающая попытки «насытить экономику деньгами», подрывает доверие к псевдокейнсианским рецептам решения макроэкономических проблем постсоциализма. Все это с неизбежностью приводит к формированию политической коалиции, готовой сократить масштаб эмиссионного финансирования бюджета, на этой основе добиться снижения темпов инфляции до уровня, характерного для совокупности тех государств, которые с самого начала процесса перехода проводили жесткую монетаристскую политику.

Отложенная финансовая стабилизация, происходящая после нескольких лет высокой инфляции и на фоне уже сформировавшегося номенклатурно-капиталистического сектора, имеет ряд характерных особенностей. К моменту начала стабилизационных усилий доверие к национальным деньгам подорвано, доля денег в ВВП низкая. В этой ситуации даже ограниченное по масштабу эмиссионное финансирование дефицита бюджета приводит к темпам роста денежной массы, несовместимым с успешной стабилизацией. Дорога к более мягкой дезинфляции с постепенным снижением масштаба денежного финансирования дефицита (по образцу Польши 1990–1993 годов) оказывается закрытой.

Укоренившиеся за время высокой инфляции мягкие бюджетные ограничения обуславливают падение налоговых доходов бюджета до уровня существенно более низкого, чем тот, который характерен для стран, осуществивших денежную стабилизацию в начале постсоциалистического перехода. Это снижение оказывается устойчивым. Отсюда необходимость существенно более резкого снижения государственных расходов по сравнению с государствами, проводившими монетаристскую политику.

Эрозия бюджетных расходов, низкий уровень монетизации экономики и социально-политическая сложность адекватного снижения расходных обязательств определяют набор характерных бюджетных проблем отложенной стабилизации. С этой точки зрения

¹ *Tanzi V. Inflation, Real Tax Revenue, and the Case for Inflationary Finance: Theory with an Application to Argentina*// IMF Staff Papers. 1978. Vol. 25 (September). P. 417–451.

оптимальной стратегией в финансовой ситуации, характерной для отложенной стабилизации, является следующее:

- реструктурирование и сокращение бюджетных обязательств государства до уровня реально мобилизуемых бюджетных доходов;
- минимизация бюджетного дефицита;
- ужесточение финансовой дисциплины предприятий;
- активные усилия по свертыванию номенклатурного сектора, повышающие его финансовую ответственность и стимулирующие перераспределение ресурсов в частный сектор, работающий в условиях жестких бюджетных ограничений.

Только такие меры могут приблизить начало экономического роста, вызвать увеличение бюджетных доходов и финансирования приоритетных бюджетных обязательств государства.

Однако в реально складывающейся социально-политической ситуации реализовать эту стратегию сложно. Отсюда характерной для отложенной стабилизации чертой является разрыв между мобилизуемыми доходами бюджета и бюджетными обязательствами, частично покрываемый за счет внешнего и внутреннего финансирования дефицита государственного бюджета, частично проявляющийся в задолженности государства по его обязательствам.

Жесткая денежная политика совместима с мягкой бюджетной лишь в краткосрочной перспективе. Успех такого сочетания зависит от способности государства на фоне снизившейся инфляции ликвидировать фискальные дисбалансы (мобилизовать дополнительные доходы, сократить расходные обязательства, запустить механизм экономического роста). Без этой предпосылки финансирование дефицита бюджета за счет увеличения государственного долга неизбежно приводит к повышению расходов на его обслуживание, заставляет раньше или позже возвращаться к эмиссионному финансированию дефицита бюджета, т. е. проводить денежную политику в соответствии с мягкой бюджетной. Для постсоциалистических стран с отложенной стабилизацией риск такого развития событий увеличивается низкой долей денег в ВВП, ограничивающей возможность внутреннего финансирования дефицита бюджета, и существенной зависимостью бюджета от внешних источников покрытия дефицита (иностранных

портфельных инвестиций), динамика которых подвержена резким конъюнктурным колебаниям. Отсюда внутренне неустойчивый, рискованный характер отложенной стабилизации.

Отличительная черта отложенной стабилизации состоит в том, что она начинается на фоне уже сформировавшегося, укоренившегося номенклатурно-капиталистического сектора, занимающего доминирующее положение в экономике и имеющего развитую систему политической поддержки собственных интересов. Если на предшествующем этапе мягкая финансовая политика государства находилась в органичном единстве с мягкими финансовыми ограничениями предприятий, то с поворотом к проведению стабилизационной политики противоречия между интересами и нормами поведения номенклатурного сектора и проводимой на макроуровне стабилизационной политики обостряются.

В отличие от характерной для развитого рыночного хозяйства ситуации, при которой объем налоговых доходов государства определяется в первую очередь соответствующим законодательством, в постсоциалистических странах со сложившимся крупным номенклатурным сектором они результат торга между предприятиями и государством. С выпадением эмиссионных источников финансирования дефицита бюджета ситуация для государства существенно ужесточается. Теперь возможность выполнять свои функции, поддерживать социально-политическую стабильность определяется мобилизуемыми доходами от налогообложения коммерческого сектора и сектора домашних хозяйств и результатами налогового торга с предприятиями номенклатурного сектора. Отсюда неизбежное обострение противоречий между государством, с одной стороны, и предприятиями номенклатурного сектора — с другой, вокруг реальных налоговых обязательств последних.

К началу отложенной стабилизации предприятия номенклатурного сектора давно окружены набором аффилированных, квазичастных предприятий, они в совершенстве отработали технологию вывода средств из материнских предприятий и демонстрацию безденежья. Попытки государственных органов разобраться в хитросплетениях финансовых потоков, обеспечивающих эти операции, малоэффективны. Поэтому укрепление позиций государства в рамках налогового торга, увеличение

доли налоговых доходов в ВВП возможны лишь на основе демонстрации способности применять жесткие и эффективные санкции к крупным неплательщикам, подрывающие контроль существующих менеджеров и собственников над финансовыми потоками предприятий (использование механизма банкротства, эффективное ограничение возможности осуществления деятельности, обеспечивающей формирование доходов аффилированных псевдочастных предприятий, и т.д.). Когда государство оказывается способным энергично действовать в этом направлении, частично происходит обратное перераспределение средств аффилированных предприятий в пользу материнской компании, сокращение прироста или абсолютное падение налоговой недоимки, увеличение денежных доходов бюджета. Если же государство показывает слабость, неготовность на практике использовать действенные санкции к неплательщикам, темпы роста неплатежей, роста налоговой недоимки и масштаб вывоза капитала увеличиваются, налоговые поступления бюджета падают. Проблема налоговых отношений государства с номенклатурно-капиталистическим сектором на этапе отложенной стабилизации — это всегда проблема политики и политической воли, а не налогового администрирования в традиционном для развитых рыночных экономик смысле.

Характерная черта номенклатурно-капиталистического сектора — концентрация в нем крупнейших предприятий. Отсюда публичный, демонстрационный эффект перипетий борьбы вокруг налоговых обязательств и финансовой ответственности предприятий — лидеров сектора. Проявление политической воли, ужесточение финансовой ответственности хотя бы для нескольких крупнейших предприятий номенклатурного сектора дает сильный демонстрационный эффект, заставляет существенно корректировать нормы поведения и тех, кого непосредственно эти меры не затронули. Точно так же проявление слабости, нерешительности власти по отношению к крупным неплательщикам немедленно тиражируется в номенклатурной экономике.

Напряженность конфликта определяется тем, что для значительной части предприятий номенклатурного сектора ужесточение финансовой ответственности не просто падение доходов реальных собственников, но и реальная угроза утраты контроля над материнским предприятием. Как было показано, суть феномена

номенклатурного капитализма в сочетании мягкой административной и мягкой финансовой ответственности. Именно это позволяет менеджерам и собственникам неэффективно функционирующих предприятий сохранять контроль над ресурсными потоками, минимизировать объем инвестиций, выводить деньги предприятия, компенсируя неудовлетворительные финансовые результаты сокращением обязательств перед бюджетом. Ужесточение финансовой ответственности предполагает запуск отключенных в номенклатурной экономике механизмов выбраковки неэффективных менеджеров и собственников, их замены теми, кто способен организовать работу в рыночных условиях, в полном объеме выполнить финансовые обязательства материнского предприятия. Это в свою очередь приводит к быстрому размыванию номенклатурного сектора с вытеснением его реально частным. Именно такое развитие событий позволяет снять ограничения на эффективные структурные сдвиги и экономический рост, накладываемые доминированием номенклатурного сектора в экономике. Вопрос об отношениях государства с крупнейшими предприятиями номенклатурного сектора не техническая, бухгалтерская проблема, это вопрос о собственности и власти, о стратегии экономического развития и возможности запуска механизма экономического роста после краха социализма.

Характерный для отложенной стабилизации острый характер противоречия между ужесточением финансовых ограничений на уровне государства и сохранившимися мягкими ограничениями в номенклатурном секторе не позволяет откладывать решения на длительную перспективу. Либо государству удастся повысить уровень финансовой ответственности предприятий, стабилизировать бюджетные доходы и создать предпосылки устойчивого экономического роста, либо оно сталкивается с набором неразрешимых социальных и финансовых противоречий (растущие неплатежи по заработной плате и пенсиям, падение реальных доходов бюджетников, быстрое накопление государственного долга и рост расходов на его обслуживание, утрата доверия иностранных инвесторов к способности государства выполнять свои обязательства), заставляющих отказываться от стабилизационных усилий и возвращаться к эмиссионному финансированию бюджетных расходов и высокоинфляционной экономике.

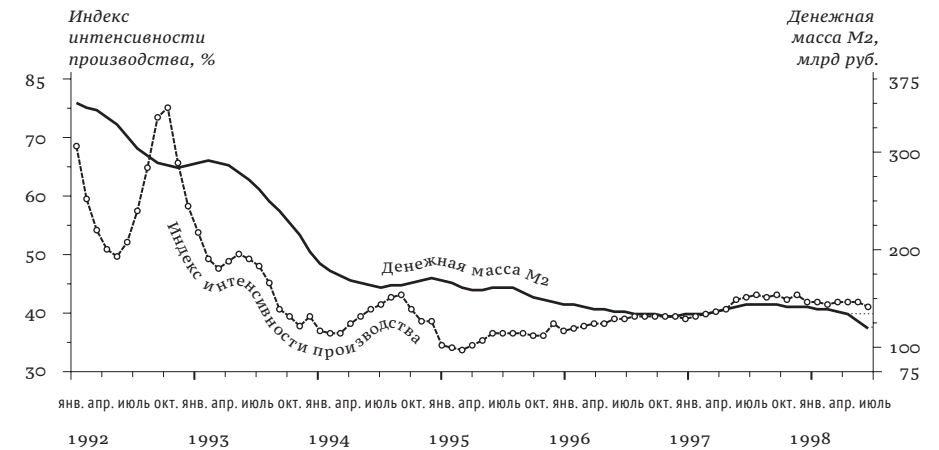


Рис. 6. Индекс интенсивности промышленного производства в % к январю 1990 г. (расчеты ЦЭК) и денежная масса M2 в ценах декабря 1991 года (расчеты ИЭППП)

V

В контексте изложенного выше коротко остановимся на экономико-политических проблемах постсоциалистической трансформации в России, истоках и развертывании нынешнего кризиса.

Экономические реформы и процессы макроэкономической стабилизации в России были медленными, период экстремально высокой инфляции растянулся на 4 года. Две попытки финансовой стабилизации (зима–весна 1992-го, осень–зима 1993-го) оказались политически не обеспеченными, сменились быстрой экспансией денежного предложения (рис. 6).

Представители традиционной хозяйственной элиты на протяжении всего периода сохраняли мощную базу поддержки в парламенте, региональных администрациях, а с весны 1992 года и в федеральном правительстве. Контроль хозяйственной номенклатуры над правительством был консолидирован в декабре 1992 года, когда при поддержке Съезда народных депутатов его возглавил В. С. Черномырдин — человек, опытом предшествующей работы теснейшим образом связанный с сектором крупных социалистических предприятий.

Таблица 10. Бюджетные доходы, расходы и дефицит бюджета в 1994–1997 годах, % ВВП

Показатель	1994	1995	1996	1997
Доходы бюджета	36,3	35,8	36,7	36,5
Расходы бюджета	47,5	41,1	43,0	43,1
Дефицит	-11,2	-5,3	-7,7	-6,7

РАСЧЕТЫ ИЭППП.

Закон о банкротстве предприятий был принят поздно и до 1996–1997 годов практически не применялся. Принятое Верховным Советом законодательство о приватизации (в первую очередь второй вариант приватизации, предполагающий возможность выкупа коллективом 51 % акций предприятия по остаточной стоимости), закрепляет контроль традиционной хозяйственной номенклатуры над предприятиями и после приватизации. На фоне высокой инфляции быстро формируется номенклатурно-капиталистический сектор экономики со всеми присущими ему чертами (низкая финансовая ответственность, торговые отношения с государством по поводу налоговых обязательств, переток средств предприятий в аффилированные структуры).

После очередной вспышки инфляции осени 1994 года, правительство начало осуществление стабилизационной программы, предполагающей отказ от эмиссионного финансирования дефицита бюджета и его сокращение. Это позволило к осени 1995-го сбить инфляцию до умеренных значений, характерных для Польши 1991 года. Дезинфляция обеспечивалась заметным сокращением бюджетных расходов (табл. 10).

Отсутствие политической поддержки не позволяло правительству более решительно снизить дефицит бюджета и добиться серьезной реструктуризации бюджетных обязательств. Дезинфляция проходит на фоне роста государственного долга, финансируемого из внутренних и внешних источников, и хронических проблем с бюджетными неплатежами. Последние становятся важнейшим аргументом номенклатурно-капиталистического сектора в пользу сохранения торгового характера своих финансовых отноше-



РАСЧЕТЫ ИЭППП (до 1998 г. в млрд руб., за 1998 — в млн руб.).

Рис. 7. Недоимка в неизменных ценах в федеральный и консолидированный бюджет в 1996 — июле 1998 гг.

ний с государством. Постепенно отношения между государством и крупнейшими предприятиями — должниками бюджета выдвигаются на авансцену экономической политики. Предприятия чутко реагируют на изменение в уровне решимости государства добиться ужесточения их финансовой ответственности (рис. 7).

На рис. 7 показаны заметное ослабление позиций государства в иерархических торгах с начала 1996 года (отставка А. Чубайса, начало президентской предвыборной кампании), активизация работы по ужесточению финансовой ответственности предприятий с весны 1997 года (формирование правительства «молодых» реформаторов), новое ослабление осенью 1997-го (банковская война, подрыв влияния «молодых» реформаторов в правительстве). Низкая эффективность попыток правительства повысить налоговые платежи обуславливает рост государственного долга и расходов на его обслуживание в 1995–1997 годах, а также регулярное обострение социальных проблем в связи с невыплатой заработной платы и пенсий (рис. 8).

Налоговые усилия весны — лета 1997-го позволили повысить реальные доходы бюджета, остановить нарастание задолженности по заработной плате бюджетников, но без достижения устойчиво-

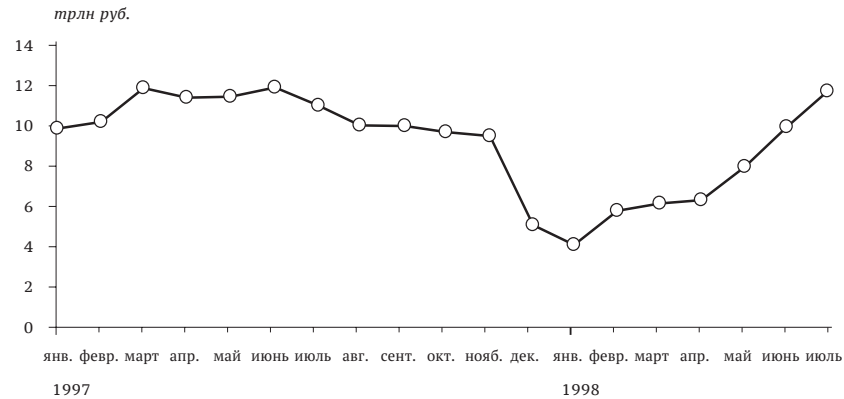


Рис. 8. Задолженность бюджета по выплате заработной платы

го прогресса в ужесточении финансовых ограничений предприятий эти успехи были краткосрочными и в 1998-м сменились новым нарастанием задолженности. В целом, если отвлечься от краткосрочных колебаний, для периода 1995–1997 характерно неустойчивое равновесие во взаимоотношениях государства и номенклатурно-капиталистического сектора. Доля доходов расширенного правительства в ВВП достаточно стабильна, прирост недоимок по платежам в бюджет и внебюджетные фонды устойчиво увеличивается вместе с ростом взаимных неплатежей предприятий (см. выше рис., таблицы). В конце 1997 года сочетание международного финансового кризиса и блокировки программы реформ, предложенной правительством «молодых реформаторов», радикально изменяет направление движения потока капитала. Начинается массовый сброс инвесторами российских ценных бумаг, резко обостряющий бюджетный кризис. С этого времени сохранение зыбкого равновесия 1995–1997 годов становится невозможным. Приходится делать выбор между радикальным ужесточением бюджетной политики, требующим обеспечения жестких и убедительных санкций против крупнейших предприятий-неплательщиков, лобового наступления на позиции номенклатурно-капиталистического сектора и реструктуризации бюджетных обязательств, и возвратом в режим высокой инфляции. Попытки правительства С. Кириенко двинуться по первому пути оказались заблокированы парламентом

ским большинством. Возврат в инфляционный режим стал реальностью¹.

После тяжелой, продолжавшейся 3,5 года борьбы номенклатурно-капиталистический сектор сумел отстаивать свое право на мягкие бюджетные ограничения и накопление налоговой недоимки. Попытки государства усилить финансовую ответственность предприятий окончились неудачей. Правительство вернулось к эмиссионному финансированию дефицита бюджета, приведя бюджетные ограничения на макроуровне в соответствие с мягкими бюджетными ограничениями доминирующего сектора экономики.

Подведем некоторые итоги анализа попыток реализации стратегии медленной, щадящей, градуалистской трансформации после краха социализма:

1. Продолжительный период высокой инфляции, мягкой денежной и бюджетной политики позволяют бывшим государственным предприятиям сохранять мягкие бюджетные ограничения, наращивать задолженность перед бюджетом и поставщиками без реальной угрозы утраты контроля над предприятиями и соответствующими финансовыми потоками. В результате возникает устойчивое сочетание низкой административной и низкой финансовой ответственности, не действует ни социалистическая дисциплина целостной иерархии, ни рыночная дисциплина жестких бюджетных ограничений. В экономике формируется своеобразный номенклатурно-капиталистический сектор, стандарты и нормы поведения в котором существенно отличаются от тех, которые характерны и для социалистических (классических и рыночных), и для частных капиталистических предприятий.
2. Номенклатурно-капиталистические предприятия находятся в отношениях торга с государством по вопросу об объеме их реальных налоговых обязательств, имеют возможность накапливать недоимку по налогам и обязательствам перед поставщиками без реальной угрозы для менеджмента и собственника лишиться контроля над предприятиями и связанными с ними финансовыми

¹ Перипетии развертывания финансового кризиса в России подробно описаны в работе: Российская экономика в январе — сентябре 1998 г.: Тенденции и перспективы. М.: ИЭППП, 1998.

потоками. Характерный для рыночной экономики механизм, обеспечивающий перераспределение ресурсов в пользу эффективно работающих предприятий, не действует. Номенклатурно-капиталистические предприятия слабо реагируют на рыночные стимулы.

3. Определяющие черты номенклатурно-капиталистического предприятия — возможность накопления неплатежей бюджету и торговый характер отношений по поводу объема налоговых обязательств — обуславливают тесное переплетение собственности и власти, распространение коррупции в постсоциалистической экономике. Зависимость номенклатурно-капиталистической собственности от поддержки властных структур придает ей условный, неустойчивый характер. Поэтому управленческая элита номенклатурно-капиталистических предприятий заинтересована в сохранении контроля над ресурсными потоками и выводе части средств на аффилированные, предпочтительно зарубежные фирмы. Отсюда связь неплатежей предприятий, неплатежей бюджету и вывоза капитала.
4. Происходящее в условиях высокой инфляции падение монетизации экономики и реальных доходов от денежной эмиссии, эрозия налоговых поступлений заставляют постсоциалистическое государство отказываться от продолжения инфляционистской политики и предпринимать попытки проведения денежной стабилизации. Эта стабилизация происходит при уровне доходов бюджета, подорванном в период высокой инфляции, поэтому является жесткой, социально конфликтной и неустойчивой.
5. Ужесточение финансовой политики на макроуровне порождает конфликт между потребностями государства в мобилизации дополнительных налоговых доходов и сложившимися нормами поведения предприятий номенклатурно-капиталистического сектора, функционирующего в условиях мягких бюджетных ограничений. Борьба вокруг объема их реальных налоговых обязательств приобретает политический характер, а ее исход оказывает определяющее влияние на результаты стабилизационных усилий.

Обеспечение финансовой стабилизации предполагает решительный демонтаж номенклатурно-капиталистического сектора с высвобождением связанных в нем ресурсов и снятие препятствий

на пути развития собственно частного сектора. При неудаче такой политики попытки финансовой стабилизации оказываются краткосрочными, финансовая и денежная политика на макроуровне приводится в соответствие с мягкими бюджетными ограничениями номенклатурно-капиталистических предприятий. Экономика возвращается в режим стагнации и высокой инфляции.

Первая публикация — Институт экономики переходного периода.
Научные труды № 13Р. М., 1999.

Егор Тимурович Гайдар
Собрание сочинений в пятнадцати томах
Том 2

Выпускающий редактор *Е. В. Попова*
Редакторы-корректоры *А. С. Куренная, Ф. Н. Морозова*
Художник *В. П. Коршунов*
Оригинал-макет *С. Д. Зиновьев*
Верстка *М. В. Минина*



Подписано в печать 03.02.12. Формат 70×100/16
Гарнитура «ПТ Сериф Про». Усл. печ. л. 48,8
Тираж 3000 экз. Заказ №558
Издательский дом «Дело» РАНХиГС
119571, Москва, пр-т Вернадского, 82–84

Коммерческий отдел
тел. (495) 433-25-10, (495) 433-25-02
com@anx.ru
www.delo.ane.ru

Отпечатано в типографии «Новости»
105005, Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46

ISBN 978-5-7749-0691-8



