

Федеральное агентство по образованию  
Ульяновский государственный технический университет

# **ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие по переходной экономике для студентов  
технического вуза машиностроительных, дорожно-строительных и  
транспортных специальностей

Составители

**Л. В. Барт, В. В. Егоров, Э. Н. Разнодежина**

УДК 338 (1-773)

ББК 65.7

П 27

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор  
С. Г. Капканщиков, доктор экономических наук, профессор А. А. Семин.

Утверждено редакционно-издательским советом университета в  
качестве учебного пособия.

**Переходная экономика:** учебное пособие по переходной экономике  
для студентов технического вуза машиностроительных, дорожно-  
строительных и транспортных специальностей / сост. Л. В. Барт,  
В. В. Егоров, Э. Н. Разнодежина. - Ульяновск: УлГТУ, 2007. - 107 с.

Настоящее пособие призвано сформировать у студентов  
представление об экономических процессах, происходящих в России, а так  
же о механизмах реформирования в период перехода к новой  
экономической модели.

**УДК 338 (1-773)**

**ББК 65.7**

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. <i>Содержание переходной экономики: общее и особенное</i> .....	5
Глава 2. <i>Плановая система – исходное состояние для переходной экономики</i> .....	12
Глава 3. <i>Содержание современной переходной российской экономики</i> .....	26
Глава 4. <i>Приватизация в переходной экономике</i> .....	38
Глава 5. <i>Распределительные отношения в переходной экономике</i> .....	55
Глава 6. <i>Занятость и инфляция в переходной экономике</i> .....	65
Глава 7. <i>Социальная ориентация переходной экономики: объективная необходимость или благопожелание</i> .....	79

## Введение

Проблема переходной экономики в экономической науке возникает неоднократно. В конце XX столетия мировое сообщество столкнулось с принципиально новым классом проблем, связанных с переходными процессами в бывших социалистических странах, вставших на путь формирования рыночной экономики.

Можно выделить три группы социально-экономических проблем, которые стали актуальны в период перехода к рыночной экономике и вокруг которых разворачиваются соответствующие дискуссии. Во-первых, проблемы либерализации и макроэкономической стабилизации, поскольку кризис экономической системы в большинстве стран совпал с финансово-бюджетным кризисом. Во-вторых, институциональные проблемы, то есть формирование развитой системы отношений частной собственности. Это поистине невиданная до настоящего времени задача. Ответ на вопрос о той или иной модели развития, о правильном или оптимальном пути приватизации могла дать только практика посткоммунистической трансформации. Уникальность советского общества, полностью отрицающего частную собственность и легальное обладание богатством, вызывало серьезные вопросы о применимости стандартных макроэкономических закономерностей при трансформации этой системы. Наконец, в-третьих, самостоятельной проблемой оставались возможности и перспективы экономического роста, важность которой придавала необходимость трансформации хозяйственной структуры посткоммунистических обществ и принципиальная способность той или иной страны догнать со временем развитые страны.

В своей работе составители учебного пособия опирались на исследования Л. Абалкина, А. Аганбегяна, А. Бузгалина, Д. Васильева, М. Войекова, Е. Гайдара, А. Калганова, В. Мау, В. Радаева, А. Улюкаева, С. Шаталова, Е. Ясина и др. Авторский коллектив представляет свое теоретическое видение переходной экономики.

## Глава 1.

# СОДЕРЖАНИЕ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

### § 1. Переходная экономика как объект экономической теории

Объективные предпосылки признания ступенчатого характера переходных этапов общественной эволюции, признания значительным количеством ученых в истории науки, что означает признание исторического характера развития экономики в её диалектике.

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

Переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой, она характеризует как бы «промежуточное» состояние общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающей ее от «обычной» экономики той или другой ступени.

Основные черты переходной экономики как особенного ее состояния по сравнению с состоянием той или другой, но определенной ступени обусловлены в целом характером изменений в этот период. Если для каждой системы, или органической эпохи, по Сен-Симону, это прежде всего есть изменения функционирования, то для переходной экономики это по преимуществу есть изменения развития. Отсюда первая черта — характерная неустойчивость переходной экономики. Во всякой системе в процессе ее функционирования постоянно происходят различные изменения, но они выступают как своеобразное средство реализации цели, свойственной данной экономике, средство приведения ее именно в устойчивое, равновесное состояние. Ярким примером подобного механизма может служить картина циклического развития капиталистической экономики. На это специально обращает внимание Н. Кондратьев (1892— 1938). Характеризуя учение физиократов, классическую школу, в том числе школу Маркса, и др. он относит их к статическим теориям в том смысле, что они исходят из концепции равновесия рассматриваемой ими системы. Что касается маржиналистского направления, то оно поставило проблему равновесия в центр анализа. Переходная экономика характерна изменениями иного порядка. Они не просто временно нарушают

устойчивость системы, с тем, чтобы через другие изменения система вернулась в равновесное устойчивое состояние. Изменения развития в переходной экономике могут носить «безвозвратный» характер. Они призваны усиливать неустойчивость существующей системы, с тем, чтобы в итоге она постепенно уступила свое место другой экономической системе.

Вторая черта, вытекающая из первой, — альтернативный характер развития переходной экономики. Это означает, что итоги развития переходной экономики могут быть вариантные. Это вытекает из природы переходной экономики, в которой перемешаны элементы старого и нового состояний, а также из многообразия факторов, воздействующих на процесс развития в этот период.

Альтернативный характер перехода крайне важно иметь в виду, особенно в случаях, когда общество имеет возможность оказать то или иное влияние на процесс перехода, с тем чтобы попытаться обеспечить наиболее благоприятный для него вариант. Речь идет именно об альтернативах развития, т. е. переходная экономика со всеми своими изменениями обязательно должна перерасти в какое-то другое, новое состояние.

Третья черта — появление и функционирование особых переходных экономических форм. В этом также проявляется «смешанность» старого и нового в этот период. Переходная форма, неся в себе «смешанное» содержание, уже выражает противоречие с традиционными системными формами, служит своеобразным сигналом о процессе умирания прежней системы. Такова, например, форма денежной феодальной ренты, которая и в качественном и в количественном отношении не отвечает содержанию феодальных отношений личной зависимости.

Четвертая черта — особый характер противоречий в переходной экономике. Это противоречия не функционирования, а развития, т. е. нового и старого, противоречия различных, стоящих за теми и другими субъектами отношений, слоев общества. Изменения, на которые направлена переходная эпоха, в экономическом аспекте всегда носят революционный характер: речь идет о смене экономических систем. Но и в социально-политическом плане переходные эпохи часто сопровождаются столь резким обострением противоречий, что связаны с революциями и социально-политическими преобразованиями. Переходность эпохи (ее неустойчивость, неопределенность), очевидное обострение социальных противоречий получают неоднозначное отражение в экономической науке.

Пятая черта — историчность переходной экономики. Эта историчность связана с двумя обстоятельствами. Во-первых, с историческим характером условий переходной экономики. Одно дело, когда общество переходит от традиционной к индустриальной

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

Внимание науки к этим процессам означает и некоторые особенности их теоретического отражения в виде определенной абстрактной схемы, или научной системы категорий. Решение такой задачи связано с созданием теории переходной экономики, которая оказывается частной теорией в рамках общей теории (политической экономии). Поэтому и предметом исследования в теории переходной экономики являются экономические отношения людей.

Поскольку речь идет о теории, то научное отображение переходной экономики подчиняется общим требованиям теоретических построений. Кроме того, теория переходной экономики должна иметь и определенную структуру. Элементами этой структуры можно было бы назвать следующее. Во-первых, общие черты всякой переходной экономики. Во-вторых, системное выражение этих черт, раскрывающее их субординацию, в том числе субординацию переходных форм. В-третьих, закономерности функционирования переходной экономики, т. е. характер связей нового и старого, механизм завершения перехода от одной системы к другой. В-четвертых, характеристика форм единства и общего и особенного, в чем, прежде всего, должна проявляться тесная связь абстрактной теории с практикой переходной экономики в тех или иных условиях.

## **§ 2. О типах переходной экономики**

Истории известны различные типы переходной экономики, отличающиеся по масштабам и характеру процессов. В основе ее лежит особенность развития каждой экономики под воздействием определённых факторов, вытекающая отсюда неравномерность развития различных регионов и стран. Так, переход от отношений личной зависимости к рыночным отношениям, в странах Западной Европы происходил в разное время, в каждой стране своеобразно, приводя в итоге к формированию и неодинаковых форм (моделей) рыночной экономики в Англии, Франции, Германии и

др. В локальной переходной экономике как бы воплощается единство общего и особенного в переходных процессах. Локальная переходная экономика при классификации типов переходной экономики по масштабам является ее исходным типом.

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

По характеру переходных процессов можно выделить также два типа процессов переходной экономики. Первый тип характеризует процессы, развившиеся под воздействием выше рассмотренных факторов. Он выражает естественный ход исторической эволюции и условно может быть определен как тип естественно-эволюционный.

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

Суть другого типа (по характеру процессов) переходной экономики состоит в известном регулировании ее процессов в определенном направлении на основе сознательно разработанных программ реформирования общества. Поэтому условно этот тип можно было бы назвать реформаторско-эволюционным. При этом типе невозможно «обойти» действие объективных факторов прогресса, игнорировать закономерности общего хода эволюции, но эволюцию можно ускорить путем соответствующего воздействия на переходные процессы. Это воздействие осуществляется той или другой программой реформ. Успех ускорения переходных процессов обеспечивается, если реформы намечены не произвольно, а на основе познания закономерностей



эволюции, построения системы действий в соответствующих направлениях. Очевидно, что данный тип переходной экономики появляется на более высоких этапах общественного развития, когда возрастающее значение приобретают социокультурные факторы, с действием которых, непосредственно связано создание тех или иных программ. Также данный тип переходной экономики сегодня характерен для локальных процессов в той или иной стране. Наиболее крупный пример подобного рода — «строительство» новой экономики и нового (социалистического) общества в России после 1917г. Такой же путь аналогичными программами пытался пройти и ряд других стран Европы и Азии.

В переходной экономике любого типа обязательно осуществляется воспроизводственный процесс. Его общие особенности по сравнению с воспроизводством в «чистой» системе можно было бы назвать специфическими закономерностями функционирования переходной экономики. К их числу следует отнести: инерционность воспроизводства и интенсивное преимущественное развитие новых форм и отношений. Инерционность воспроизводства связана с непрерывностью воспроизводственного процесса, исключающей развитие по принципу первоначального «разрушения до основания» всего старого, а затем создания на этом основании всего нового. Эта непрерывность предопределяет и невозможность быстрой замены существующих форм другими, желательными. Подобные действия неизбежно вносят хаос в производственный процесс, деформируют его, ведут к спаду производства. Инерционность воспроизводства в этом смысле предполагает сохранение в переходной экономике — и на достаточно длительный период — старых экономических форм.

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

Инерционность воспроизводственного процесса порождает ряд следствий, которые важно иметь в виду в экономической политике. Во-первых, она обуславливает глубокую преемственность переходной экономики с исходным состоянием перехода. Во-вторых, она обуславливает относительно длительные сроки переходной экономики. Так, успех Кореи в развитии рыночных отношений к

настоящему времени связан с тридцатилетним переходом; реформирование экономики Венгрии осуществляется постепенно уже около четверти века и т. д. В-третьих, инерционность усиливает сохранение сложившегося в прошлом общественного менталитета. Речь идет об укоренившихся представлениях о нормах жизни, о «хорошем» и «плохом», об исповедуемых идеалах общественного устройства и т. п.

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

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

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

Переходный процесс в России развертывается в конце XX в. в особых исторических условиях — условиях развернувшихся глобальных переходных процессов. В названный период развитые индустриальные страны находятся в полосе перехода к

постиндустриальному обществу. Страны с существенным развитием элементов традиционной экономики в настоящее время быстро прогрессируют на пути к современным формам рыночной экономики. Причем интенсивно идущий процесс обобществления, интернационализации производства и обмена позволяет им утилизировать целый ряд достижений постиндустриальной стадии. Глобальные переходные процессы в мире не могут не влиять на переходную экономику России, содержание переходных процессов, их конечные ориентиры. В этом смысле переходная российская экономика представляет собой переплетение уникальных локальных и определенных, отмеченных выше, общечеловеческих глобальных тенденций.

Кроме того, Россия в территориально-географическом и социально-экономическом аспектах занимает особое место: выступает своеобразным мостом, соединяющим восточную и западную цивилизации, воплощая известное единство их культур. Российский менталитет всегда был проникнут данным «раздвоением». На этой основе развивалась борьба западников и славянофилов.

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

**Контрольные вопросы:**

1. Почему объективно возникают переходные состояния в развитии общества?
2. Как можно определить содержание переходной экономики?
3. В чем состоят основные черты переходной экономики?
4. Каково место теории переходной экономики в политической экономии?
5. По каким критериям различаются типы переходной экономики?
6. В чем особенности и содержание закономерностей переходной экономики?
7. Что имеется в виду под двумя волнами переходного состояния в России?
8. Каковы причины и содержание специфичности реформирования современной российской экономики?

## Глава 2

# ПЛАНОВАЯ СИСТЕМА — ИСХОДНОЕ СОСТОЯНИЕ ДЛЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

### § 1. Предпосылки становления рыночной экономики в России: исторический ракурс.

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

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

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

Во-первых, более поздние сроки появления новых форм, свойственных индустриальной, рыночной экономике. Так, промышленный переворот разворачивается в России лишь с 30-х годов XIX века. Соответственно позже формируется и новая социальная структура (буржуазия, рабочий класс) будущего общества.

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

передовых, не вытекающих из состояния российской экономики форм.

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

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

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

Очевидная заторможенность экономических процессов в условиях существующей в XIX—XX вв. переходной российской экономики приводила к периодическим обострениям кризиса этой системы. Так, острым проявлением кризиса стало поражение в Крымской войне (1853—1856), повлекшим за собой реформы (прежде всего земельную) 60-х гг. Другим проявлением его стало поражение царизма в русско-японской войне

1904—1905 гг., а также тяжелое состояние экономики, не выдержавшей напряжения трех лет первой мировой войны. Февральская революция 1917 г. и явилась как бы формой разрешения этого кризиса в российской экономике «второго эшелона»; событием, призванным ускорить развитие страны по буржуазно-демократическому пути, пути ускоренного формирования в обществе отношений рыночной экономики.

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

Развитие переходных процессов в конце XIX в. было связано в России с двумя основными идеологическими течениями. Главное различие между ними состояло именно в отношении к итогу переходного процесса. Народническая идеология, «отталкивающаяся» от крестьянской общины, считала возможным перейти к социалистическому идеалу, минуя капиталистическую стадию, свойственную Западу. Марксистское течение в полном соответствии с учением Маркса, отмечая факт уже развившегося в России капитализма, подчеркивало общность пути России и западных стран. Правда, реалии российской действительности вскоре раскололи марксистское (социал-демократическое) движение на две части. Одна из них — меньшевики — сохраняла ортодоксальную верность учению Маркса даже в ущерб учету специфики России. Другая — большевики — в стремлении учесть эту специфику, во многом попала под влияние народнической идеологии и, сохраняя верность марксизму на словах, по сути, взяла на вооружение главную идею народников: возможность «перевода» России к социализму без прохождения ею стадии развитого капитализма. Все вышесказанное о материальных и духовных предпосылках событий 1917 г. помогает понять не только судьбу Февральской революции, но и весь ход последующего развития.

Во-первых, ситуация усиливающегося в ходе трех лет первой мировой войны политического и социального кризиса в российском обществе требовала не только решительных действий для своего преодоления, к которым имеющиеся политические силы

были мало готовы, но и расширяла возможность различных, альтернативных решений в этой области.

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

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

В-четвертых, огромное значение для перехода к Октябрьской революции и ее успеха имела программа, предложенная большевиками во главе с В. И. Лениным (1870—1924). Она достаточно полно учитывала текущий момент, предложив, в частности, решительно покончить с войной. Она гибко реагировала на важнейшую экономическую проблему; включив в себя центральную идею эсеров; поддерживаемых основной массой крестьянства, о социализации земли. Она, наконец, имела существенное эмоциональное воздействие на полуграмотное российское население, предлагая светлое будущее без помещиков и капиталистов, в котором хозяевами будут сами работники. В чем же состоит феномен Октябрьской революции? Ленин считал, что это первая в мире социалистическая революция, открывающая на планете эпоху социализма, поскольку она совершилась на основе марксистской теории. Позднее Н. Бердяев в связи с этим заметит, что эта революция, на деле, была осуществлена во имя Маркса, но совсем «не по Марксу». Это, впрочем, было известно и Ленину. Знаменательно, что в своих последних работах, выступающих как своего рода завещание, он выдвигает два кардинальных положения. Первое — разъяснение, что осуществляя «не по Марксу» Октябрьскую революцию, большевики надеялись на шанс существенного ускорения экономического прогресса в России. Второе — признание необходимости коренной перемены точки зрения на социализм. Смысл такой перемены — трактовка социализма как результата развития, прежде всего экономики.

Сегодня феномен Октябрьской революции трактуется неоднозначно. Одни считают, что она действительно открыла социалистическую эру, но шанс, о котором говорил Ленин, не был реализован. Другие — предлагают рассматривать общество,

созданное в России и других «социалистических» странах именно как социализм, который другим быть и не может. Третьи — полагают эту революцию не имеющим никаких оснований насильственным переворотом, приведшим к некоему «искусственному» результату. Каждая из этих разных позиций подтверждается сегодня одним и тем же общим основанием в большинстве «социалистических» стран народы «отказались» от существовавшей у них системы и вступили в полосу перехода к другой системе. Бесспорно одно, что Октябрьская революция открыла качественно новый, особый период: она прервала переходный процесс, совершающийся в России от традиционной экономики к рыночной, и послужила началом реформаторско-эволюционного типа переходной экономики, итогом которой должно было стать формирование плановой экономики. Парадоксом было то, что революция, совершенная «не по Марксу» послужила началом строительства нового общества по марксистской теоретической схеме.

Теоретическая схема предполагала общественную собственность на средства производства. Это означало полную ликвидацию частной собственности, при сохранении лишь личной собственности граждан на предметы потребления для удовлетворения личных потребностей. Первоначально могла существовать и кооперативная собственность, возникающая на базе обобществления средств мелких производителей. Однако в ходе развития планового хозяйства предполагалось слияние двух форм в единую общенародную собственность. Такая основа означала, что все трудящиеся становятся хозяевами средств и результатов производства, уничтожается всякая эксплуатация.

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

Цель общественного производства — удовлетворение потребностей всех членов



общества, обеспечение их полного благосостояния и всестороннего развития. Этой цели подчинен механизм согласованного хозяйствования. Широкое развитие в плановой экономике приобретают специальные общественные фонды потребления, за счет которых происходит общественно-организованное удовлетворение важнейших социальных (образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т. д.) потребностей населения. Такая направленность общественного производства благодаря непосредственной связи производства и потребностей также обуславливает наиболее высокие темпы роста общественного производства. Соответственно в фокусе функционирования экономики оказывается человек — хозяин, руководитель производства, постоянно развивающий свои способности и потребности, и труд для которого постепенно превращается в первую жизненную потребность. Наконец, теоретическая марксистская схема будущего общества предусматривала и встроенные в нее экономические стимулы. Важнейшим среди них было распределение по труду, создающее заинтересованность каждого работника в увеличении количества и повышении качества отдаваемого обществу труда. В совокупности с моральными стимулами личная материальная заинтересованность должна была обеспечить высокую эффективность всякого индивидуального труда, соответственно всякого коллективного труда, а в итоге — и всего совокупного общественного труда, осуществляемого всеми работниками по планомерно установленной оптимальной директиве сверху.

Однако самое главное в теоретической марксистской схеме будущей плановой экономики состояло в том, что это была схема особой — социалистической, следующей за капитализмом — стадии развития, образующей в свою очередь первую фазу коммунистической формации.

## **§ 2. Плановая экономика**

Прежде всего, следует подчеркнуть, что понятие «система ресурсоограниченного типа» не есть простое повторение банальной истины, что всякое производство в любых условиях имеет дело с ограниченным количеством ресурсов. Ограниченность ресурсов в этом смысле есть общее условие функционирования системы любого типа. Вводя вышеприведенный термин, Я. Корнай исходил из расширенного воспроизводства как типичного, предполагающего постоянный рост и производительных сил, и общественного продукта. Чем же регулируются масштабы этого роста? По Корнай, можно выделить два различных типа систем, в которых эти масштабы непосредственно регулируются принципиально разными «ограничителями»: спросом или ресурсами. Соответственно, различаются два типа экономических систем: спросоограниченная и ресурсоограниченная.

В спросоограниченной системе рост, производства постоянно ограничивается спросом (платежеспособной потребностью). Это означает, что масштаб расширения производства своим 1 «критерием» имеет спрос на рынке (сколько и чего купят), который в свою очередь выражает объем и структуру наличных потребностей в обществе. Принципиально важно, что в; данном случае расширение производства осуществляется в меру существующих (изменяющихся) потребностей (потребления). Здесь существует относительно (опосредуемая деньгами) прямая связь производства и потребностей (потребления). Спросоограниченная система в этом смысле есть гибкая, постоянно перестраиваемая производственная система, относительно быстро меняющая свою структуру вместе с изменением потребностей в обществе. Цель ее функционирования и состоит в удовлетворении этих потребностей (опосредуемых денежной формой). Спросоограниченная система, как видно, это система характерная для рыночной экономики, где механизм экономических связей опосредован товарно-денежными формами.

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

деле причины эти более сложны, включают в себя несколько факторов: социально-экономических, научно-теоретических, идеологических.

Социально-экономические причины определялись состоянием экономики России как страны «второго эшелона». Условия «догоняющей» экономики определяли как важнейший поиск тех или иных путей ускорения развития. Таковы цели и петровских реформ, и реформ второй половины XIX в., и столыпинской реформы. Эта проблема оставалась существенной и в феврале и октябре 1917г.

Большевики, взявшие власть, столкнулись в данном случае с альтернативами: или идти «известным» путем буржуазно-эволюционного развития, или избрать какой-то другой, путь, суливший более быстрый прогресс, чем первый. Первый путь не гарантировал быстрого преодоления отставания России от западных стран. В чем же могла состоять суть другого, нового пути? Он виделся в централизации имеющихся ресурсов, организации на этой основе более рационального управления и обеспечения в итоге более высокой эффективности экономики.

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

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

стоимости (прибавочной), в плановой — сам человек, удовлетворение его потребностей, развитие его способностей и т. п. В целом, для рыночной системы характерно косвенное (через стоимостные формы) регулирование общественного производства, для плановой — прямое, планомерное регулирование, которое теоретически несомненно представлялось более эффективным.

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

Идеологические причины, связанные с политическим содержанием марксистской теории, сыграли огромную роль в утверждении плановой системы, поскольку при их целенаправленном воспроизводстве способствовали формированию определенного общественного менталитета. Речь идет о том, что плановое хозяйство это форма социалистического (коммунистического) общества как общества равенства, справедливости, всеобщего развития и т. п. Ресурсоограниченная система, иными словами, представлялась как единственная дорога в «коммунистический рай». Короче говоря, выбор из двух возможных систем (путей развития) системы именно ресурсоограниченного типа был в условиях 1917 г. достаточно обоснован и в практическом и в теоретическом отношении. Почему же он оказался в итоге несостоятельным? Видимо, прежде всего потому, что, по выражению Р. Коуза, в теоретическом плане названная концепция оказалась «теорией классной доски», т. е. безукоризненной лишь на бумаге и не учитывающей многих реальных практических факторов. Эти факторы не замедлили сказаться в российской действительности.

Стремление в связи с этим к увеличению объема инвестиций выливалось, прежде всего, в их «освоение», т. е. использование без обязательного достижения конечного результата. Это ярко проявилось в растущем распылении капиталовложений по возрастающему количеству строящихся объектов, увеличивающемся незавершенном объеме строительных работ. Расширение производства как самоцель, давление показателей динамики обусловил» низкое внимание к качеству продукции, осуществлению научно-технического прогресса. Соответственно такая самоцель особенно сильно действовала на ограничение конечного (личного) потребления.

Во-вторых, в плановой экономике складывается как форма обратной связи особая сигнальная система. Как известно, в рыночной экономике такую роль выполняет

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

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

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

В-пятых, ресурсоограниченная система, как отмечалось, деформирует

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

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

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

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

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

Особую роль в углублении дефицитности ресурсов играет в плановой экономике инвестиционный процесс. Инвестиций — важнейшее средство для последующего роста производства. Мягкое бюджетное ограничение обуславливает в ресурсоограниченной экономике «инвестиционный голод» — не на спрос на инвестиции. Механизм постоянно сохраняющейся напряженности определен рядом плановой системы:

- 1) мягкое бюджетное ограничение приводит к тому, что сумма заявок с мест на инвестиции налоги превосходит имеющиеся у центра лимиты;
- 2) инвестиционные программы, как правило, нереализуемы в полной мере;
- 3) ресурсов не хватает даже на осуществление первоначального этапа.

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

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

Иными словами, историческое существование плановой экономики привело к парадоксальному результату: возникнув как система наиболее рационального использования всех ресурсов, она привела в итоге к их менее рациональному использованию, чем «старая» рыночная система. Но этот парадокс, как показал, в частности, Я. Корнай, есть простое следствие встроенного в ресурсоограниченную систему механизма: каждый фактор роста производства, «настроенный» по критерию

максимального использования ресурсов, ведет к появлению и углублению дефицитности ресурсов. Очевидно, следует принять во внимание также исторический момент. Система максимизации использования ресурсов отвечает относительно простому, эволюционно развивающемуся хозяйству. Рост масштабов последнего, его усложнение, постоянно совершаемые перевороты в технике и технологии и т. п. оставляют все меньше шансов для успешной реализации концепции, командно-бюрократической плановой экономики.

### **Контрольные вопросы**

1. Как повлияла запоздалость развития на социальные процессы в России?
2. По каким причинам за Февральской революцией в России последовала Октябрьская революция?
3. В какой мере Октябрьская революция закономерно связана с особенностями социально-экономического развития: России?
4. Каковы основные черты марксистской теоретической; схемы плановой экономики?
5. Почему возникла и в каких формах проявлялась социалистическая идея?
6. Произошло ли превращение социализма из утопии в науку?
7. В каких реальных формах проявились черты теоретической схемы плановой экономики в России?
8. Каковы причины возникновения и признаки тоталитарного общества?
9. По какому критерию выделяются спросоограниченная и ресурсоограниченная типы экономики?
10. Почему плановая экономика в России сформировалась как ресурсоограниченная система?
11. Каковы важнейшие проявления функционирования плановой (ресурсоограниченной) российской экономики?
12. Почему дефицит оказывается неизбежным проявлением плановой экономики?
13. Как черты реальной плановой экономики влияют на переходные процессы в России?



### Глава 3

## СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПЕРЕХОДНОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

Недоучет инерционности воспроизводства получает своеобразное проявление и в реализации закономерности преимущественного развития новых экономических форм: здесь как бы действует эффект упрощения. Так, в теории перехода к рынку исходят из предпосылки, что ресурсоограниченная экономика в принципе подобна спросоограниченной, поэтому к ней возможно успешно применять рецепты монетаризма. Государствление, сводится лишь к высокому удельному весу государственной собственности, что как будто бы позволяет решить проблему лишь путем уменьшения её доли. Формирование частной собственности нередко понимается лишь как принятие соответствующих решений в связи с этим роль антимонопольного законодательства, сводится к простому разукрупнению предприятий-монополистов и т. д.

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

Сложность состояния российского общества к началу переходных процессов предопределяла необходимость одновременного решения многообразных и разноплановых задач: во-первых, задач чрезвычайного характера, связанных с определенным кризисным состоянием экономики и других сфер общественной жизни; во-вторых, более крупных задач перехода от плановой системы хозяйствования к рыночной; в-третьих, глобальных задач перспективного стратегического развития общества.

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

## **§ 1. Кризис плановой экономики и его последствия**

Следует подчеркнуть, что плановая экономика по типу ресурсоограниченная экономика. Механизм ее действия позволяет в принципе сбалансировать в воспроизводственном процессе потоки и запасы. И хотя с точки зрения действительной пропорциональности (соответствие структуры производства структуре общественных потребностей) диспропорции могли возникать (и возникали), они не могли проявиться в виде кризиса, как открытого несоответствия спроса и предложения. Известное и постоянно подчеркиваемое «преимущество» плановой экономики, как экономики бескризисной, имело под собой то простое обстоятельство, что спрос (платежеспособная потребность) в ней никогда не играл роль регулятора в росте производства. В этом смысле плановой экономике, как ресурсоограниченной по своему типу, не могут быть свойственны кризисы перепроизводства. Особенность ресурсоограниченной системы в данной плоскости состоит в том, что противоречия диспропорциональности здесь постепенно накапливаются, подавляются, существуют в скрытом виде, не разрешаясь в форме кризисов, как это происходит в системе рыночной.

Наиболее яркое проявление кризиса плановой экономики в России (СССР), во-первых, ее значительное и возрастающее отставание от экономик развитых стран в техническом и технологическом отношениях, принципиальная неспособность использовать достижения современной НТР; во-вторых, удручающие показатели жизненного уровня населения, по многим из которых страна «пропустила вперед» десятки стран и по которым также проявлялась тенденция растущего отставания. При этом, если первый момент — свидетельство относительного отставания экономики в рамках мировой цивилизации, что само по себе важно и тревожно, то второй — говорит в известной мере и об абсолютной неспособности общества обеспечить своим членам нормальное существование.

Сущность этого кризиса может быть определена как возрастающая неспособность плановой экономики обеспечивать пропорциональное развитие народного хозяйства, экономическую и социальную эффективность общественного производства. Развитие кризиса в восьмидесятые годы связано с глубинными (конечными) и непосредственными причинами. Глубинные причины коренятся в самой природе сложившейся в России плановой экономики, характерной недооценкой экономического механизма функционирования сторон способа производства, подменой его командами из центра, часто не отвечающими направлениям общественного прогресса, фактическим игнорированием движущей роли экономических интересов и стимулов, формированием системы ресурсоограниченного типа. Глубинные причины кризиса плановой системы

связаны с ее принципиальной нежизненностью, неспособностью обеспечивать оптимальное развитие общественного производства.

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

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

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

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

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

Мнение о высокой эффективности плановой экономики создавалось и благодаря некоторым чертам ее действия: возможность быстрой концентрации ресурсов на определенных участках, соответственно быстрое решение отдельных проблем, жесткая дисциплина, существующая под страхом репрессивных мер, и т. д. О такой эффективности говорили и многие факты. Так, за период 1928—1955 гг. (исключая десятилетие 1941—1950 гг.) среднегодовые темпы прироста валового национального продукта составили в СССР 4,6%, а темп прироста потребления населения — 4,8% (1885—1913 гг.—3,2%). Как показала история, плановая система могла обеспечить более быстрое развитие в пределах относительно краткосрочного периода, опираясь на вышеназванные и некоторые другие свойственные ей черты (система напряженных заданий, использование валовых инвестиций преимущественно на расширение производства и т. п.). Вместе с тем в рамках длительной перспективы сам принципиальный механизм функционирования плановой экономики вел к нарастанию внутренних противоречий и негативных следствий. Следует отметить также, что в функционировании плановой экономики не было все благополучно вплоть до восьмидесятых годов, когда «вдруг» и разразился ее кризис. Преходящий характер названных выше условий, очевидные и все чаще наступающие «сбои» в действии командной модели обнаруживали необходимость ее изменения уже в послевоенный период. В этом смысле можно говорить о своеобразных этапах развертывания кризиса

плановой системы.

Для неоднократных попыток произвести такие изменения характерен ряд моментов. Во-первых, содержанием их всегда провозглашался переход от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам управления. Это весьма показательное свидетельство осознания руководством страны непригодности в принципе сложившейся в конце 20-х годов системы управления. Во-вторых» все эти изменения по своему характеру предполагались как реформы, касались или частичных изменений (развитие материального стимулирования в сельском хозяйстве в 1953г., переход к территориальной системе управления в 1957 г. и др.), или охватывали комплекс проблем, но в рамках действующей модели (таков, например, замысел экономической реформы 1965 г.). В-третьих, что очень важно, ростом масштабов предполагаемых в каждой последующей попытке изменений. Это объясняется тем, что после каждой неудачной попытки реформировать систему в рамках той же модели кризисные явления нарастали, приобретали все более широкий и глубинный характер, требовали соответственно и более масштабных мер для своего преодоления. Относительным показателем нарастающих проблем может служить снижение среднегодовых темпов прироста валового национального продукта СССР. Если в 1950—1970 гг. он составлял 5,0%, то в 1970—1989 гг.— уже 2,0%.

Начало восьмидесятых годов ознаменовалось рядом попыток кардинального реформирования действующего хозяйственного механизма, также не приведших к позитивным результатам. Вместе с тем изменение в стране политической атмосферы с середины этого десятилетия создало возможность для более полной, откровенной оценки характера и последствий функционирования плановой модели экономики. Это и привело к выводам, во-первых, о кризисе существующей системы; во-вторых, о невозможности преодоления этого кризиса даже самыми радикальными мерами в рамках этой системы. Впервые встал вопрос о полной замене плановой модели функционирования. Практическая реализация подобной задачи могла бы опираться на ряд положений экономической теории, в частности теории переходной экономики. Во-первых, грандиозность исторической задачи предполагает длительный (несколько десятилетий) исторический период. Во-вторых, необходимость крупных качественных преобразований в экономике обуславливает неизбежность ряда негативных явлений (падение производства, частичная потеря богатства, безработица, наступление на жизненный уровень и т. п.). Если взять только рассмотренные выше переходные процессы в истории России, то оба они демонстрируют в своей начальной стадии существенное замедление (иной раз, абсолютный упадок) развития. Так, заметно снижаются среднегодовые темпы

роста чистого национального продукта — до 1,7% в 1861— 1885 гг. (1861—1913 гг.— 2,65%). Аналогичные процессы наблюдаются и в период 1918—1928 гг. Масштабы этих явлений зависят от умелости руководства, сроков и методов осуществления преобразований. В-третьих, важность учета особенностей «стартовых» условий преобразований. В частности, для России они оказались особенно неблагоприятными вследствие длительного подавления накапливающихся экономических противоречий.

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

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

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

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

Вместе с тем, с точки зрения рассматриваемой теории, развившиеся кризисные явления образуют элемент содержания российской переходной экономики. Это означает, во-первых; существенное усложнение задач переходной экономики, ибо требует многих чрезвычайных первоочередных мер по обеспечению роста производства, и прежде всего повышение жизненного уровня населения. Во-вторых, это обостряет социальные противоречия в обществе, влияющие на характер альтернатив в развитии переходных процессов, их успешное завершение. В-третьих, необходимость чрезвычайных мер обуславливает подчас действия неадекватные основным направлениям переходных процессов, что по крайней мере затягивает их сроки, но может оказать и серьезное деформирующее воздействие. Чрезвычайность, первоочередность мер по преодолению кризисной ситуации вместе с тем подчеркивает, что в рамках задач переходной экономики в России программа этих мер свойственна начальному этапу перехода и носит относительно краткосрочный характер. Программа переходной экономики в России, характеризующая непосредственно содержание перехода от плановой системы к другой, это программа перехода к рыночным отношениям как отношениям, регулирующим функционирование воспроизводственного процесса.

## **§ 2. Развитие рыночных отношений – необходимый элемент переходной экономики**

Природа кризиса плановой системы, рассмотренная выше, предполагает

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

Далее важно учесть опыт функционирования реальной плановой экономики в России как системы ресурсоограниченного типа, опыт, показавший ее неэффективность и бесперспективность. Однако противоположная ей — спросоограниченная система — есть система, основанная именно на рыночном механизме. Регулирующая роль потребностей реализуется в ней через их платежеспособную форму — спрос. Переход от плановой к рыночной системе в этом смысле означает переход к типичной в мировом сообществе взаимосвязи производства и потребностей, нарушенной в ресурсоограниченной экономике.

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

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

обслуживает господствующую косвенную связь.

Во-вторых, это механизм движения, совершенствования факторов производства, выступающий также как функция потребностей (потребления), т. е. осуществляющийся под воздействием спроса. Изменение структуры потребностей обуславливает соответствующую «перемещение» вещественных факторов, переливы средств из одной отрасли в другую и т. д. Все это вызывает аналогичные изменения и в сфере личного фактора — рабочей силы. Социальные негативы этих процессов хорошо известны и их следует иметь в виду. Но нельзя игнорировать и общее: «отказ» от рынков капитала и труда означал бы фактически и отказ от механизма эффективного использования факторов производства, направленности его на удовлетворение потребностей общества. Но это было бы равносильно и отказу от получения результата производства под определяющим воздействием спроса.

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

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

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

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

Однако этого нельзя сказать в буквальном, историческом плане, тем более отождествляя такой переход с историческим регрессом. Во-первых, переход к



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

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

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

доминирующая роль переходит к факторам социокультурным, интеллектуально-информационного порядка. На смену овеществленным отношениям людей, людей подчиненных вещам, их производству и движению, должны придти отношения высоко и универсально развитых людей, «сбрасывающих» с себя названное подчинение.

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

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

### **§ 3. Социально – экономическая стратегия переходных процессов в России**

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

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

«номенклатурный» капитализм, вырастающий из тоталитарного российского общества и др.

Можно спорить (так оно и происходит на деле), насколько тот или другой вариант реальнее. Однако, коль скоро речь идет о стратегии, важно подчеркнуть два общих момента. С одной стороны, альтернативный характер переходной экономики предполагает возможность самых разнообразных вариантов ее завершения. В этом смысле не может исключаться и капиталистическая альтернатива, хотя в решении данного вопроса не следует забывать в ряде объективных ограничителей: во-первых, исходном состоянии переходной экономики, уже исключающем некоторые варианты (к примеру, для России — «дикий» капитализм); во-вторых, реальные «стратегические» тенденции в развитии мирового сообщества. С другой стороны, тип переходной российской экономики — реформаторско-эволюционный — предполагает известный коридор свободы в выборе вариантов, с тем, чтобы соответствующей системой мероприятий дать зеленый свет или перекрыть дорогу тем или иным вариантам. В данном случае важная роль принадлежит и теории переходной экономики. Вопрос следует поставить так: да, капиталистическая альтернатива (в ее различных формах) возможна, но она ли выражает стратегический путь российской переходной экономики? Современные реальные тенденции в экономике развитых западных стран свидетельствуют о все большем их «уходе» от классического капиталистического строя, о постепенном формировании на новой постиндустриальной базе и некоего нового — «посткапиталистического» общества, не получившего еще по понятным причинам более определенного названия.

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

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

Дискредитировала практикой функционирования «социалистической» плановой экономики. В стратегическом плане социалистическая альтернатива не очень реальна, так как, во-первых, социализм практически до сих- пор не имел , своего воплощения.; во-вторых, в своей теоретической концепции :он не сочетается с рыночной экономикой и частной собственностью, являющимися инвариантами экономического реформирования; в третьих, «социалистический выбор» не приемлется значительной частью населения (впрочем, как и «капиталистический, выбор»). В этом смысле, традиционная альтернатива капитализм или социализм ни в одном из возможных вариантов не может предложить стратегии, которая могла бы объединить население страны национальной идеей, способствующей успеху реформирования российской экономики. Поскольку без решения этой задачи общество просто не сможет обеспечить свое прогрессивное развитие, преодоление тоталитаризма выступает как стратегическая задача, формирует, можно сказать, стратегию-минимум.

Глобальное основание этого преодоления — освобождение человека от разностороннего воздействия на него отношений, свойственных тоталитарному обществу. В экономическом аспекте это означает устранение существующих здесь особых, в том числе внеэкономических форм зависимости членов общества от руководящего слоя тоталитарного общества. Эти формы проявлялись, в частности, в ограничении возможностей приложения своих способностей в условиях; господства государственной собственности. В еще более жесткой форме эти ограничения выступали в колхозах.

В социальном аспекте преодоление пресса тоталитаризма связано с устранением ограничений в выборе видов деятельности (кроме антиобщественных); в свободе передвижения; борьбой государства с чрезмерной социальной дифференциацией; свободе деятельности различных организаций и партий; обеспечением свободы волеизъявления каждым членом общества и т. п. В социально-нравственном аспекте стоит задача изменения самого характера общественного менталитета, определяющего поведение людей: от пассивно-иждивенческого к активно-предпринимательскому.

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

центре развития которого оказывается человек с его способностями и потребностями, могла бы стать единой национальной идеей, способной сплотить все общество на ее эффективное решение.

Характер новой трактовки ступеней развития человеческого общества от критерия способов производства материальных благ к критерию иному — способы саморазвития человека.

Глобальная стратегия — максимум в этом смысле выступает лишь в виде перспективы-тенденции. Содержание этой тенденции, как отмечалось, связано с переходом в экономической теории к новой парадигме. Социально-экономическая стратегия переходной экономики в России в свете этой парадигмы есть переход от тоталитарного к посттоталитарному демократическому обществу, а от этого демократического индустриального типа общества, к обществу постиндустриальному. В свою очередь, эпоха постиндустриального развития это эпоха сближения, переплетения различных цивилизаций, постепенного формирования единой глобальной мировой цивилизации. Таковы глобальные перспективные рубежи переходной российской экономики, в рамках которой будут проявляться и все особенности России — при условии, что она будет: развиваться не автаркически, а в общем русле всемирного сообщества.

### **Контрольные вопросы**

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

## Глава 4

### ПРИВАТИЗАЦИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Термин «приватизация» в начале 90-х гг. превратился в ключевую экономическую категорию при решении проблем, вывода из кризиса экономики посттоталитарных стран. Это не случайно. Обеспечить качественное повышение эффективности хозяйственной системы в любом из этих государств, сохраняя бюрократическо-государственную модель отношений собственности, действительно было бы невозможным. Однако, с одной стороны, частная собственность, которая развивается в рамках переходной экономики, является весьма специфической. Эти специфические черты были уже названы; приватизация в наших условиях ведет к развитию, как правило, не классической частной собственности и тем более не современной частной собственности с определенными социальными коррекциями, характерными для ряда развитых стран, а к собственности, имеющей номенклатурно-корпоративное содержание и являющейся частной лишь по форме.

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

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

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

#### **§ 1. Номенклатурная приватизация**

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

Эти механизмы весьма различны в разных странах. Так в России были выбраны три модели приватизации, при этом две из них, наиболее популярные в 1992 г., предполагали переход к акционерной форме собственности, при которой в руках государства концентрировалась большая часть акций, а за конкретными государственными структурами (как правило, фондами государственного имущества)

закреплялась возможность почти бесконтрольного использования этих акций для создания холдингов или продажи их третьим лицом. Все это создавало благоприятные условия для сращивания номенклатуры на уровне предприятий (а она зачастую получала существенные привилегии в приобретении акций) с государственной и финансовой номенклатурой. В большинстве случаев приватизация оказалась фактически всего лишь формой для создания акционерных обществ, скрывающих корпоративную систему отношений собственности, когда государственный аппарат, банки и администрация предприятий фактически стали безраздельными хозяевами бывшей государственной собственности.

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

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

Два основных аргумента в пользу такого подхода заключались в том, что, во-первых, создание АО закрытого типа ведет к формированию коллективной собственности, каковая объявлялась заведомо неэффективной, и, во-вторых, АО закрытого типа не оставляют никаких долей государственной собственности для «народной приватизации» при помощи ваучеров. Такие подходы к приватизации представляют собой от-1 ход от декларировавшейся приверженности экономическим, принципам «цивилизованных стран». Действительно, в ходе приватизации крупнейших государственных корпораций в Англии и во Франции образовывались именно АО открытого типа. Но эта хозяйственная форма и предназначена для такого рода сверхкрупных экономических структур. Что же касается основной массы предприятий, то они представляют собой товарищества с ограниченной ответственностью, или АО закрытого типа. В США лишь около 15% корпораций представляют собой по формальному статусу АО открытого типа, но реально в них присутствуют столь существенные ограничения на свободную куплю-продажу акций, что фактически, по оценке Дж. Лоуга, доля АО закрытого типа среди американских корпораций достигает 99,6—99,7%.

Поспешно-принудительный характер акционирования обеспечивал лишь смену организационно-правовой формы предприятий, практически ничего не добавляя к

стимулам предпринимательской или трудовой активности. Более того, создание АО открытого типа на деле усиливает номенклатурно-корпоративное содержание приватизации: большинства АО открытого типа либо переходят в руки администрации (формально— персонала, предприятия), либо остаются в руках государства. Держателями контрольного пакета их акций является в последнем случае фонд госимущества.

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

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

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

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

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

Как и при первом варианте льгот, второй вариант (как это ни парадоксально) также не позволяет трудовому коллективу сосредоточить в своих руках контрольный



пакет акций. Ведь за счет 51% акций ими наделяются не только члены трудового коллектива, но и государственная администрация предприятий. При этом нередко высшие представители администрации подписываются на максимальные суммы, сосредоточивая в своих руках немалую долю из 51%. Учитывая, что в их руках сосредоточена и большая часть остальных прав собственности, становится понятно, что и здесь торжествует принцип номенклатурной приватизации.

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

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

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

В отличие от так называемой «большой» приватизации, в рамках «малой приватизации» основная часть предприятий должна была продаваться по конкурсу или на аукционе, образуя в основном товарищества с ограниченной ответственностью или АО закрытого типа. Кроме того, часть предприятий муниципальной собственности

приватизировалась путём выкупа коллективов арендованного имущества — в том случае, если соответствующие договоры были заключены до полного запрета аренды госпредприятий (в рамках большой приватизации все предприятия должны были превращаться в акционерные общества открытого типа, но через различные процедуры распределения акций).

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

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

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

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

рынка таковы, что обеспечивают сведение цен акций большинства предприятий к ничтожным величинам.

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

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

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

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

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

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

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

Эта модель подвергалась и подвергается существенным атакам с целью создания механизма классической частной собственности на землю с правом ее продажи, залога и иных операций с землей как товаром. Фактически в последнем случае предлагается создание механизма инвестирования накопленных в прошлом криминальных капиталов, образованных на базе обмена власти (имевшейся в прежней

номенклатурной системе) на собственность, прежде всего земельную, поскольку в условиях экономического кризиса и гиперинфляции иные формы инвестиций гораздо менее выгодны. Борьба за превращение земли в объект купли-продажи стала борьбой за возможность инвестирования названных выше средств не в производство, а в сферу спекуляций недвижимостью.

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

## **§ 2. Приватизация: последствия для переходной экономики**

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

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

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

Пожалуй, массовая приватизация даже сужает возможности для эффективной приспособительной политики, ибо сокращает поле государственного контроля и регулирования структурных изменений в переходной экономике. Это касается в первую очередь борьбы с негативными последствиями монопольных эффектов в народном хозяйстве: никакой комплекс традиционных для рыночного хозяйства антимонопольных мер не поможет в экономической системе, в которой сама материальная структура экономики характеризуется сверхмонополизмом. Приватизация означает намеренный вывод предприятий из-под прямого контроля государства, в то время как в экономике с таким уровнем монополизма нет возможности

противодействовать негативным последствиям монополизма в условиях либерализации цен (углубление ценовых диспропорций и ухудшение структуры экономики) без высокой степени государственного вмешательства. Следует обратить внимание и на тот факт, что роль приватизации в формировании рыночной системы не является совершенно самостоятельной. Она сама находится в существенной зависимости от макроэкономической политики. Если при определенных условиях массовую приватизацию можно рассматривать как способ — хотя и не самый удачный — создания режима свободного предпринимательства, то при других условиях приватизация начинает выполнять иные функции.

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

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

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

Однако, может быть приватизация — пусть в качестве побочного эффекта — все-таки способна позитивно повлиять на функционирование экономики, создать условия для постепенного выхода ее из кризиса и проведения структурной реформы? В переходной экономике она должна была бы найти непосредственное отражение в глубоких структурных сдвигах в народном хозяйстве, в исправлении диспропорций, накопленных предшествующей экономической системой. Такая структурная реформа неизбежно имеет две стороны — сокращение производства в неперспективных отраслях и инвестирование капиталов в перспективные отрасли. Поскольку сокращение производства происходит быстрее, чем освоение капиталовложений и развертывание дополнительного производства на их основе, то экономика в целом переживает некоторый спад производства. Как же обстоит дело с инвестированием капиталов в отрасли, подлежащие развитию? И влияет ли на ситуацию в этой области приватизация?

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

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

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

сократился примерно вдвое, это означает, что ввод основных фондов упал в 6 раз.

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

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

Но может быть различия в инвестировании проявятся более отчетливо, если мы обратимся к данным о капиталовложениях различных групп предприятий внутри одной и той же отрасли?

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



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

Что же происходит со структурными сдвигами в экономике?

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

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

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

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

Таким образом, можно сделать вывод, что приватизация государственных

предприятий, во всяком случае, не смогла воспрепятствовать развитию негативных структурных сдвигов в экономике России.

Таким образом, можно сказать, что «номенклатурная приватизация», во-первых, не смогла создать существенных альтернатив для предотвращения спада реальных доходов граждан; во-вторых, вызвала падение и без того не высокой мотивации труда у подавляющего большинства граждан (за исключением занятых в узкой сфере собственно коммерческой, преимущественно посреднической деятельности), ибо большинство работников так и осталось отчуждено от собственности; в-третьих, приватизация резко усилила социальную дифференциацию населения, усилила угрозу массовой безработицы (Россия) или резко увеличила последнюю (Польша); способствовала люмпенизации широких масс населения, особенно вследствие приватизации жилья и его распродажи в условиях обнищания социальными группами, находящимися на уровне ниже прожиточного минимума (в РФ это 1/3 населения).

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

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

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

### **§ 3. Демократическая реформа отношений собственности**

Общемировые тенденции социализации экономики показывают, что одним из важнейших средств эффективного, инициативного труда и предпринимательства накануне XXI века является хозяйская мотивация, практическое продвижение по пути реализации общемировой тенденции эволюционного и революционного преодоления отчуждения работников от средств производства.

Демократическая реформа отношений собственности есть прежде всего мера не только реализации требований социальной справедливости (возврата народу

собственности, созданной его прудом, а не закрепление ее за бюрократией и нуворишами), но и, прежде всего, как условие достижения экономической эффективности, задействования хозяйской мотивации широких слоев населения. Как показывает опыт западной экономики, коллективные самоуправляющиеся предприятия (особенно если они будут функционировать в условиях демократического рынка и демократического программирования, а не смеси бюрократизма с коррумпированным рынком) способны обеспечить в смешанной экономике высокую экономическую и социальную эффективность. Главное, что определяет демократический характер реформирования — это обеспечение сознательного и добровольного выбора каждым коллективом наиболее, приемлемой для него новой формы хозяйственной жизни. Такая реформа собственности позволила бы предотвратить в современной России обострение и разрастание социальных конфликтов. Она, если учесть исторические корни особенностей общественного сознания в России, могла бы стать наиболее действенным фактором ее экономического подъема.

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

Поэтому демократическое изменение отношений собственности — это стратегический процесс, ориентированный на создание смешанной экономики с доминированием демократических (обеспечивающих экономическое народовластие), общественных форм собственности. Этот процесс предполагает следующие шаги.

Во-первых, передать государственные предприятия в полное хозяйственное ведение или в аренду трудовым коллективам. В этом случае права и ответственность собственника распределяются между государством и трудовым коллективом; последний получает полную хозяйственную самостоятельность, но обязуется обеспечить безубыточное функционирование предприятия, выполнение государственных заказов (если таковые

есть и если обеспечивается оплата заказов по среднерыночным ценам), реализацию общегосударственных программ. Предприятие работает на началах самоуправления, коллектив нанимает профессиональный управленческий персонал, делегируя ему необходимые полномочия по текущему руководству; стратегические решения принимаются органами самоуправления в рамках (если таковые имеются) общегосударственных программ; за эффективность и качество решений коллектив отвечает своим доходом, в случае убыточности предприятия коллектив может быть расформирован.

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

Во-вторых, необходимо предоставить трудовому коллективу, функционирующему на основе полного хозяйственного ведения, право сохранения прежней или выбора новой формы собственности (коллективно-долевой, коллективно-неделимой, частной с акционированием и пр.). Переход от государственной к негосударственной форме собственности происходит путем выкупа по рыночным ценам с правом использования (в случае решения коллектива) для выкупа тех доходов, которыми коллектив распоряжался в период функционирования на основах полного хозяйственного ведения, а также личных средств работников предприятия. Форму собственности, в частности— акционирования (открытое или закрытое акционерное общество) — определяет сам коллектив. При отказе коллектива взять предприятие в свое полное хозяйственное ведение государство вправе принять решение о приватизации предприятия (передаче его в частную собственность акционеров) или сохранить предприятие статус государственного с назначением руководителя предприятия по собственному усмотрению. В случае перехода предприятия в частные руки или же сохранения за ним статуса государственного предприятия коллектив получает право участия в управлении предприятием и самоуправления, что должна быть гарантировано законом.

В-третьих, крайне важно обеспечить радикальную демократизацию органов, обеспечивающих по поручению государства распоряжение собственностью и другие полномочия собственника. С этой целью необходимо законодательно определить

правомочия, компетенцию и ответственность этих органов и возложить контроль за соблюдением этого регламента и деятельностью этих органов на добровольные ассоциации трудовых коллективов самоуправляющихся предприятий, в разрешении сложных вопросов через арбитраж или в органах законодательной власти, а также обеспечить полную гласность в функционировании этих органов.

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

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

Земля (в том числе сельскохозяйственные угодья) остается в государственной собственности и передается в бессрочное пользование (без права продажи) государственным, коллективным и частным (фермерским) хозяйствам. Хозяйствование субъекта на земле (его полная хозяйственная самостоятельность) не требует для своей реализации частной собственности на землю в ее неограниченном виде, т. е. с правом свободной продажи. В случае же свободной продажи земли крестьянин очень скоро окажется целиком в «неволе» у частного латифундиста, а в перспективе перейдет в положение арендатора у частника.

В целях предотвращения обезземеливания и обатрачивания крестьян необходимо,

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

### **Контрольные вопросы**

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

## Глава 5

# РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

### § 1. Принципы и механизмы распределения

В основе распределительной системы в переходной экономике могут лежать два принципиально различных механизма распределения, но во многом сходных. Один из них основан на рыночных методах, второй — на механизме распределения по труду. Реальная переходная экономика включает оба этих механизма, вследствие сохранения тоталитарно-бюрократической системы.

В рыночной системе хозяйствования существует достаточно простая модель, объясняющая получение доходов различными лицами, — их приносит каждый из факторов производства: труд — зарплату, капитал — прибыль, земля — ренту. В последнее время к ним добавляются предпринимательские способности, которые также обеспечивают соответствующие доходы.

Диффузия собственности и наличие определенных отношений перераспределения, в частности относительно высоких налогов для высокодоходных групп населения, социальная поддержка для низкодоходных групп населения, — все это снимает ту остроту социальных конфликтов, которая была характерна для классической буржуазной экономики девятнадцатого века.

Существует и вторая модель объяснения источника доходов, имеющая в своей основе марксистскую традицию: создаваемый общественный продукт рассматривается как результат деятельности наемного работника, труда, создающего всю новую стоимость, которая не случайно в любой экономической статистике называется вновь созданной стоимостью, созданной трудом стоимостью. Соответственно и доход мог и должен был бы принадлежать тому, кто создал эту стоимость, но при условии, что и средства производства оказались бы в руках тех, кто осуществляет трудовую деятельность.

Однако, поскольку современная рыночная экономика в большинстве случаев, как правило, основана на отчуждении работника от собственности на средства производства, часть созданного дохода (часть вновь созданной стоимости) присваивается собственником средств производства и отчуждается от наемного работника. Эта часть — прибыль, или в марксистской теории — прибавочная стоимость, является источником накопления и личного дохода класса собственников средств производства.

Однако в любом случае, как бы мы ни характеризовали источник получаемых доходов, буржуазная система — это система, в которой работник получает только заработную плату, равную стоимости рабочей силы, а лицо, обладающее средствами

производства, присваивает и эквивалент стоимости этих средств производства.

Рыночная система — это система, в которой действуют отношения конкуренции, а величина дохода в условиях конкуренции определяется не только тем объемом труда, которым обладает собственник средств производства, но и тем, как сложится соотношение спроса и предложения на рынке. В этих условиях кто-то получит относительно больше, кто-то относительно меньше той стоимости, которая была воплощена в товаре, поскольку под влиянием спроса и предложения цена будет постоянно отклоняться от этой стоимости.

Более того, возможность получить больше по сравнению с общественно нормальными затратами труда, или потерять что-то по сравнению с этими общественно нормальными затратами, является важнейшим стимулом предприимчивости, того, что называется «умением вертеться» в рыночной экономике. Если бы всякий субъект рынка, продавец и покупатель, каждый раз в любой сделке получил точный эквивалент своих трудозатрат, никакого стимула предприимчивости в этой системе не было бы. Однако в этой системе существует мощный стимул предприимчивости, связанный как с опасностью разорения, так и с возможностью обогащения сверх средних доходов. С этим связана и постоянная дифференциация, как один из законов развития рыночной экономики.

В той мере, в какой в переходной экономике происходит становление рынка и возникает капиталистическая форма отчуждения работника от средств производства, для нее становятся характерны и названные выше механизмы распределения, специфицируемые существенно большей, чем в «нормальной» рыночной экономике, ролью номенклатурно-корпоративных отношений.

Модель распределения по труду была представлена на практике, прежде всего в превратных формах уравниловки и социальной несправедливости, связанной с наличием привилегий и льгот бюрократического аппарата. По своей сути эта система является не чем иным, как моделью нормативного распределения, основанной на том, что каждый работник получает эквивалент своих трудозатрат (за вычетом той доли, которая необходима для накопления, поддержания уже и еще нетрудоспособных, развития социальной сферы и иных целей общественного или коллективного саморазвития) в нормативной форме (с учетом количества и качества труда, его результативности).

Примером нормативного распределения может быть большая часть моделей оплаты труд, а в рамках крупных корпораций, а это хозяйственные системы, в ряде случаев превышающие масштабы экономики таких стран, как Голландия, Бельгия. В рамках этих корпораций система распределения строится, во многом, по нормативному принципу. Заранее учитываются в нормочасах или в других показателях количественные затраты труда работников, определяются в виде стандартов, технологических норм качественные



требования к результату труда и создается система стимулирования более высоких качественных и количественных результатов труда по сравнению с нормативным уровнем.

В большинстве развитых стран эти механизмы работают в целом в рамках рыночной системы хозяйствования. Более того, в переходной экономике эта система тоже не может работать изолированно, ибо нормативный механизм распределения может быть лишь одним из механизмов, наряду с рыночным. В переходной экономике ставится задача преодоления этих кризисных явлений и создана система отношений распределения, соединяющая конкурентные начала с распределением по труду.

Эта система предполагает, во-первых, наличие некоторых нормативов, минимальных стандартов, гарантирующих определенный доход для лиц наемного труда, или для лиц, занятых в государственных и, коллективных предприятиях, при условии выполнения некоторого уровня квалификационных требований. Следовательно, существует система норм, обеспечивающих минимальные доходы для лиц определенного уровня квалификации при условии, что они нормально работают в течение восьмичасового рабочего дня на предприятии, выполняют те технологические требования, которые соответствуют полученному ими разряду, их квалификации. Этот минимальный уровень дохода может быть единым для различных категорий наемных рабочих, занятых как в индустрии, так и в других секторах экономики. Более того, он может существовать и как определенный гарантированный минимальный набор окладов для: работников социокультурной сферы и других отраслей экономики, где трудно непосредственно нормативно определить качество произведенной продукции, где сдельная форма заработной платы труднореализуема.

Эта минимальная нормативная система распределения должна быть лишь одним из механизмов, который должен дополняться системой материального стимулирования, основанной на рыночных принципах, включающих конкуренцию предприятий в условиях социально-ориентированного и регулируемого рынка.

Такого рода рыночные доходы, получаемые в результате предпринимательской деятельности, т. е. в результате реализации предпринимательского потенциала, станут механизмом, добавляющим или не добавляющим что-то к этим минимальным ставкам в зависимости от результатов деятельности того или иного хозяйственного звена на рынке. Их могут получать собственники предприятия и его работники (если это не одни и те же лица), участвующие в прибылях предприятия.

В частном секторе обязательность минимального нормативного уровня зарплаты для различных категорий наемных работников является абсолютным и при недостатке доходов должна обеспечиваться за счет сокращения дивидендов или прибыли частного

собственника. В случае, если гарантированный доход наемных работников не может быть обеспечен, фирма разоряется, а работники трудоустраиваются. Так обеспечивается соединение механизмов предпринимательской активности и нормативного распределения. Хотя при «включении» рыночного механизма трудоустройство работников становится их личной проблемой.

Наиболее оптимальным было бы привлечение широкого круга наемных работников или собственников коллективного предприятия непосредственно к совместной предпринимательской деятельности. Система отношений распределения в переходной экономике включает не только механизмы, связанные с оплатой труда. Но и механизмы, связанные с получением доходов от собственности и от предпринимательской деятельности. Частнопредпринимательская деятельность, связанная с инвестициями в производство, в экономическое развитие должна поощряться в той же степени, как и любая другая инновационная деятельность, а получение рантьеерских доходов от собственности должно тормозиться, как и любые другие формы социального паразитизма. Наконец, необходимы жесткие ограничения на иные доходы чисто рантьеерского характера. Важнейшей проблемой для переходной экономики в области распределительных отношений является проблема общественного контроля над системой распределения. Речь идет не о предоставлении государственным органам права «влезать» в карман каждого гражданина. Напротив, речь идет о том, что каждый из граждан имеет право получения любых законно разрешенных доходов при условии их фиксации на едином именном счете в том или ином банке и оплаты всех необходимых покупок с этого счета путем перечисления или снятия денег для наличных расчетов. В перспективе целесообразно развитие «электронных» денег или других современных форм, широко развитых на Западе.

Система отношений распределения — это не только система оплаты по труду и регулирования доходов. Но еще и система социальной защиты, обеспечивающей гарантии равных стартовых возможностей и устойчивость положения человека. Распределительные отношения включают систему стимулов к труду, состоящую из механизмов стимулирования. Они предполагают обеспечение социальной справедливости для роста экономической эффективности, стимулирования производительного интенсивного труда и «задействования» предпринимательских способностей большинства членов общества для реализации экономических, социальных, гуманитарных целей.

## **§ 2. Система стимулирования в переходной экономике**

Современная система стимулов к труду, это система материального денежного стимулирования труда. Здесь важнейшей задачей является обеспечение прямой позитивно воспринимаемой работником связи между мерой его труда и мерой получаемого

денежного дохода.

Такого рода прямая связь между качеством и количеством труда, с одной стороны, и объемом денежного дохода, с другой — должна быть обеспечена как на уровне отдельного работника, так и для коллективов работников. Такими коллективами могут быть и являются (независимо от форм собственности) бригады, цеха, предприятия. Определенного рода поощрение за коллективные результаты трудовой деятельности — это правило не только для бывшей «социалистической» экономики, где такое поощрение было бюрократически организовано и тяготело к уравниловке, но и для экономики современных промышленно развитых стран, где крупные индустриальные комплексы являются доминирующими, составляют основную часть технологического базиса. Соответственно коллективные формы денежного стимулирования являются важнейшей составной частью экономики развитых стран.

Также существует система материальных, но не денежных, а так называемых «социальных» стимулов, позволяющих существенно мотивировать труд как наемного работника, так и работника коллективных или самоуправляющихся государственных предприятий. К таким стимулам относится создание достойных условий труда; мотивация труда с переходом к более интересному, творческому, содержательному трудовому процессу; стимулирование свободным временем; улучшение отношений в коллективе.

Весь этот набор стимулов может и должен быть задействован на основе того практического опыта, который имеется как в отечественной экономике, так и в условиях развитых буржуазных государств.

Материальные неденежные стимулы могут особенно широко использоваться в переходной экономике, где объективно узки возможности денежного стимулирования и сохраняются традиции социального равенства и коллективизма.

Наконец, весьма существенную роль в современной экономике играют стимулы, которые традиционно назывались «моральными». В действительности же они ориентированы на мотивацию человека как личности, а не только механизма, призванного выполнять производственные функции.

Возможности воздействия на человека через его личностные, психологические качества играют весьма значительную роль в экономике. Модели такого стимулирования разработаны как теорией «научной организации труда», так и теоретиками трудовых отношений в современных западных корпорациях, прежде всего, «доктрина человеческих отношений».

Эти стимулы могут быть самыми разнообразными. К примеру, социологи заметили, что в коллективе, состоящем преимущественно из женщин, публичная похвала молодого

руководителя в адрес женщин 30—40 лет, сделанная в интеллигентной, «джентльменской» форме на общем собрании коллектива, с цветами, целованием ручки и т. д., может составить конкуренцию крупной премии, сравнимой с месячным доходом работника. Более того, в большинстве случаев именно эта похвала оказывает большее стимулирующее значение, чем крупная денежная премия. Важно иметь в виду, что «моральные» стимулы — это сложная система методов демократического воздействия на человека как личность с целью повышения эффективности и инициативности его трудовой деятельности. Чем в большей степени труд человека превращается в собственно творческую деятельность, тем в большей мере возрастает роль «моральных» стимулов.

В целом, три основных компонента стимулирования труда, должны составлять единую систему мотивации труда, применяемую и по отношению к отдельной конкретной личности и по отношению к коллективу. Более того, необходимо соответствие между системой стимулов и «мотивационным портретом» как отдельного работника, так и коллектива.

Дело в том, что разные люди имеют разную систему мотивов, которые позволяют задействовать их различные способности. Для одного наиболее значимым оказывается денежный стимул, для другого — наличие свободного времени или возможность перейти на творческую работу, для третьего — простая похвала.

Создание «мотивационного портрета» коллектива и каждого работника — важнейшая задача, чтобы система стимулов работала не «вообще», а создавала сильные мотивы для конкретного человека, коллектива. Это одна из важнейших слагаемых стимулирования эффективности в переходной экономике, без них невозможно создание таких систем распределения и стимулирования, которые были бы нацелены на рост экономической эффективности.

Говоря о стимулах предпринимательства, нужно подчеркнуть необходимость снятия бюрократических ограничений при наличии четкого нормативного государственного и общественного регулирования предпринимательской деятельности.

Проблема стимулирования предпринимательства включает в себя соединение точечной поддержки отдельных сфер экономической жизни в рамках реализации социальных программ, решения экологических, гуманитарных проблем с наличием сильного антимонопольного регулирования, призванного преодолеть фактическое неравенство различных предпринимательских структур.

Важнейшей задачей стимулирования предпринимательской деятельности является поддержка наиболее важных сфер предпринимательской активности не только по принципу точечного регулирования отдельных сфер экономики, но и по принципу

приоритетности определенных секторов экономики или определенных форм его организации.

Система стимулирования переходной экономики должна быть соединена в «единую программу, нацеленную на создание стимулов для решения той важнейшей стратегической проблемы, которую собственно и призвана реализовывать экономика, т. е. сформировать «экономику для человека». Целостная система стимулирования — это не бюрократическая иерархическая структура, проникающая во все сферы жизни общества, а прямо противоположный, демократический механизм косвенной поддержки и прямого поощрения различных форм стимулирования труда, предпринимательской активности, социальной защиты, реализующих единую задачу, в которой социальная справедливость оказывается стимулом экономического роста.

Такая система обеспечивает реальное равенство стартовых возможностей для различных слоев общества; минимальный уровень доходов, гарантии работы и стимулы активного труда для трудоспособных, а также гарантии нормальной жизни уже и еще нетрудоспособных.

Для реализации поставленных задач должна работать система жестких стимулов, обеспечивающих возможности получения человеком значимых результатов в своей жизни связанных со свободным временем, интересным трудом, социальным престижем и т. д.

### **§ 3. Причины возникновения приватизационных процессов в экономике**

В мировой экономической науке принято разграничивать общественное и индивидуальное воспроизводство, его макро - и микроуровни. Исторически и логически исходным для рыночной экономики является микроуровень, что вытекает из структуры рыночной экономики в ее исторически первой форме, когда индивидуальная частная собственность на средства производства была преобладающей. Это обеспечивало независимость субъектов рыночной экономики. В пределах индивидуального капитала каждый из них обладал полной экономической свободой, которую ему предоставляли объективные законы рыночной экономики. Воспроизводство на макроуровне складывалось под воздействием и в результате осуществления воспроизводства на микроуровне. Взаимосвязь индивидуальных капиталов осуществлялась в процессе их кругооборота и оборота. Макроэкономика регулировалась «невидимой рукой» рынка.

Однако по мере эволюции свободной рыночной экономики в смешанную наряду с «невидимой» появилась вполне зримая и осязаемая рука государства, выполняющего целый ряд различных функций, направленных на предотвращение нежелательных социально-экономических последствий функционирования рыночной экономики. Сформировалась разветвленная сеть государственных и общественных институтов,

регулирующих воспроизводственный процесс на макроуровне методами прямого и косвенного воздействия, в особенности в долгосрочном периоде. Соответственно реалиям экономической жизни самостоятельным предметом теории стала макроэкономика.

По-иному складывалась ситуация в плановой экономике. Здесь в исходном пункте безусловным является приоритет общественного воспроизводства перед индивидуальным, что естественным образом вытекало из всеобщего огосударствления экономики. В этой ситуации государство фактически оказалось единственным субъектом собственности хозяйствования и управления. Государственные предприятия в промышленности, совхозы и колхозы в сельском хозяйстве практически никакой экономической свободой не располагали. Их деятельность в основном регулировалась сверху через механизм народнохозяйственного планирования, оснащенного соответствующими нормативно-правовыми документами. Поэтому исторически и логически исходным для плановой экономики является макроуровень. Исторически, так как история «социализма» начинается с формирования государства как субъекта собственности и управления, а не только политического института, в исходном пункте представшего диктатурой пролетариата, переродившейся впоследствии в диктатуру правящей, партии. Экономической базой диктатуры являлась собственность государства на средства производства. В условиях всеобщего огосударствления экономики единый экономический центр становится хозяйствующим субъектом, контролирующим деятельность первичных производственных звеньев, наделенных, как правило, условной самостоятельностью в рамках хозрасчета.

При такой исходной ситуации, очевидно, что преобразование плановой экономики в рыночную может быть осуществлено при непосредственном участии и под эгидой государственных институтов. Приватизации подлежит государственная собственность, а потому государственные институты сохраняют свои функции до тех пор, пока не сформируются иные, негосударственные институты и субъекты собственности, способные взять на себя функции, соответствующие их назначению. По мере их формирования отмирают отраслевые министерства-монополисты, упраздняется деятельность таких государственных органов, как Госплан, Госснаб и прочие, осуществлявшие безраздельный контроль над деятельностью государственных и кооперативно-колхозных предприятий.

Вместе с тем появляются новые государственные структуры, призванные осуществить процесс приватизации и на этой основе коренным образом изменить соотношение между хозяйствующими субъектами, представляющими макро- и микроуровни. Прежде всего, это Госкомимущество и его структурные и функциональные подразделения в центре и на местах. Проведение так называемой народной приватизации

породило такие общественные институты, как чековые инвестиционные фонды, вовлекающие широкие слои населения в процесс купли-продажи государственного имущества, наделяющие их функциями собственников в тех или иных масштабах. Складываются институты рыночной инфраструктуры, берущие на себя функции регулирования процессов воспроизводства. Речь идет о банках различного профиля, биржах, фондах. Приобрел независимость Центробанк, получающий возможность действовать в интересах всех хозяйствующих субъектов, а не только правительства.

Отметим также, что и в рамках современной рыночной экономики регулирующая функция государства и его институтов отнюдь не упраздняется даже в условиях мощной волны приватизации, прокатившейся по развитым странам в последние десятилетия. По мере усложнения структуры народного хозяйства, углубления интеграционных процессов на национальной и интернациональной основе координирующая роль государства и близких к нему общенациональных институтов возрастает. Этому способствует также усложняющийся и ускоряющийся НТП, обострение экологической ситуации во всем мире, необходимость предотвращения всякого рода конфликтов внутри и за пределами национальных границ. Поэтому наследуемый переходной экономикой приоритет макровоспроизводства и субъектов, его представляющих, сохраняется в ней, однако в глубоко преобразованном облике.

Государство в переходной экономике призвано выполнить специфическую для такой экономики функцию — возродить субъектов микровоспроизводства, создать предпосылки, в том числе и нормативно-правовые, необходимые для формирования широкого предпринимательского слоя, реальных собственников средств производства, способных самостоятельно обеспечивать высокий уровень эффективности производственного процесса на микроуровне. Решение этой проблемы совершенно необходимо, хотя и крайне осложнено наследием прошлого: вместе с частной собственностью были уничтожены навыки к самостоятельному предпринимательству.

В процессе возрождения в переходной экономике частного предпринимательства складывается принципиально иной тип взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, осуществляющими воспроизводственный процесс на макро- и микроуровнях.

По мере накопления внутренних противоречий, свойственных командной плановой экономике, как таковой, неоднократно предпринимались попытки расширения экономической самостоятельности основных производственных звеньев. Однако такие попытки (1965, 1979, конец 80-х годов) неизменно оказывались ограниченными, так как наделение этих звеньев функциями самостоятельных товаропроизводителей противоречило природе огосударствленной экономики. В то же время в Венгрии, Югославии и

других странах с рыночной моделью социализма самостоятельность предприятий была существенно большей.

Таким образом, в переходной экономике роль государства чрезвычайно велика, но его назначение принципиально иное: оно призвано осуществить целый комплекс мероприятий, направленных на преобразование одной экономической системы в другую. По мере сокращения государственного сектора происходит ослабление методов прямого государственного регулирования и формирование косвенного. Но в любом случае деятельность государства направлена на становление рыночной экономики.

### **Контрольные вопросы**

1. Каковы основные принципы и механизмы распределения существуют в современной экономике? В чем состоит их специфика в переходных обществах?
2. Почему оказались недостаточно эффективны и справедливы механизмы распределения прежней экономической системы? Какие их пережитки сохраняются в переходной экономике?
3. В чем специфика механизмов оплаты наемного труда и других источников доходов в переходной экономике?
4. Каково соотношение и взаимосвязь распределительных механизмов обеспечения экономической эффективности и социальной справедливости в переходной экономике?
5. Назовите основные стимулы, способствующие повышению эффективности трудовой и предпринимательской деятельности?
6. Как практически функционирует система стимулирования в переходной экономике?
7. Почему в переходной экономике на протяжении первого этапа ее функционирования наблюдалась тенденция к падению эффективности труда?
8. Каковы основные противоречия и направления развития системы отношений распределения в переходной экономике?



## Глава 6

### ЗАНЯТОСТЬ И ИНФЛЯЦИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

#### § 1. Безработица в переходной экономике

Экономическая теория, господствовавшая в экономике в дореформенный период, отрицала существование безработицы в плановом хозяйстве. Это утверждение нельзя признать абсолютно верным. Меняя работу добровольно или в связи с увольнением, люди затрачивали определенное время на поиски новой работы, оставаясь в этот период безработными. Не все выпускники школ, техникумов и вузов могли сразу найти работу, соответствующую их склонностям и квалификации. Иными словами, существовала фрикционная безработица. Кроме того, структурные сдвиги в экономике приводили к сокращению потребности в работниках определенных профессий, что обуславливало существование структурной безработицы. Однако, циклическая безработица не свойственна плановой системе. Дефицит как общее свойство командной экономики характеризовал и ситуацию с трудовыми ресурсами. Спрос на рабочую силу устойчиво и существенно превышал ее предложение. Число людей, ищущих работу, было намного меньше количества свободных рабочих мест. Это достигалось путём установления низкой заработной платы и возможностью увеличения количества рабочих мест.

Таким образом, можно сказать, что для плановой экономики характерна полная занятость, безработица не превышает ее естественного уровня, равного сумме уровней структурной и фрикционной безработицы.

В промышленно развитых странах естественный уровень безработицы по оценкам специалистов составляет, как правило, 3 – 5% всей рабочей силы. Отсутствие статистических данных, характеризующих масштабы фрикционной и структурной безработицы в плановой экономике, не дают возможности точно оценить параметры естественного уровня безработицы. Однако анализ факторов, определяющих этот уровень, позволяет сделать вывод о том, что в плановом хозяйстве он значительно ниже, чем в рыночной экономике. Принудительное распределение выпускников вузов, техникумов и училищ, наличие законодательных актов, в соответствии с которыми к неработающим лицам могли применяться административные санкции, и т. п. меры искусственно занижали уровень фрикционной безработицы. Административные препоны, препятствующие перемене места жительства (институт прописки), отсутствие рынка жилья ограничивали возможности перемены места работы и тем самым также сдерживали фрикционную безработицу. Кроме того, при низких темпах технического прогресса и отсутствии конкуренции структурные сдвиги в экономике и соответственно изменения в структуре потребностей в рабочей силе происходили медленно, что обуславливало низкий

уровень структурной безработицы.

Важнейшей особенностью, характеризующей занятость в плановом хозяйстве, является существование скрытой или внутривозвратской безработицы. Речь идет о так называемой «безработице на рабочем месте», когда численность персонала на каждом предприятии значительно превышает количество работников, требуемое для создания фактически производимого объема товаров и услуг. Этот внутренний резерв рабочей силы на предприятиях является непосредственным, следствием дефицита рабочей силы и других производственных ресурсов в плановой экономике.

Скрытая безработица проявляется, прежде всего, в существовании вынужденных простоев, когда работники не могут трудиться потому, что не доставлены вовремя необходимые сырье и материалы, или не вышли на работу их коллеги, выполняющие предшествующие операции технологического цикла. Другой формой скрытой безработицы являются прогулы и простои, связанные с недобросовестным отношением работников к труду. Хронический дефицит рабочей силы и обусловленная этим возможность без проблем найти новое место работы ослабляют трудовую дисциплину, негативно влияют на отношение к труду и качество работы некоторых работников.

Дефицит трудовых ресурсов, создавая сложности в привлечении дополнительных работников, побуждает администрацию предприятий к содержанию крупных внутрипроизводственных резервов рабочей силы. Эти резервы могут понадобиться при сезонных пиках производства, при экстраординарных повышениях уровня деловой активности в конце квартала или года для выполнения плановых заданий либо при расширении производства. Реагируя на обострение дефицита рабочей силы, центральные органы управления время от времени предписывают предприятиям и учреждениям нормативы по сокращению численности персонала. Это также побуждает администрацию предприятий иметь лишние рабочие руки на случай очередного сокращения. Тенденция к резервированию рабочей силы одновременно увеличивает и ее дефицит, и скрытую безработицу. Возникает своеобразный замкнутый круг, ибо обострение дефицита, в свою очередь, усиливает тенденцию к резервированию рабочей силы.

При переходе от планового хозяйства к экономике, базирующейся на рыночных регуляторах, происходит существенное повышение общего уровня безработицы. Рассмотрим основные причины этого явления.

Первое. Для переходной экономики характерен рост естественной нормы безработицы. Отмена системы принудительного закрепления молодых специалистов на определенных рабочих местах, формирование рынка жилья, возможность получить работу на новом месте жительства без специального административного разрешения расширяют

возможности выбора места работы и увеличивают уровень фрикционной безработицы. Система пособий по безработице, формирующаяся на переходном этапе, материально поддерживает лиц, ищущих работу, и позволяет им не торопиться, тщательно выбрать новое место трудовой деятельности, что также способствует росту общего показателя безработицы.

Как отмечалось, для этапа перехода к рынку характерна резкая ломка экономических пропорций, сложившихся в предыдущий период. Углубляется несоответствие между быстро изменяющейся структурой спроса на рынке труда и сложившейся ранее профессионально-квалификационной структурой рабочей силы. Необходимые изменения структуры рабочей силы в соответствии с резко изменившимися потребностями рынка труда требуют изменений в системе высшего и среднего специального образования, системе переподготовки кадров занимают значительный период времени. В течение этого периода экономика неизбежно характеризуется высоким уровнем структурной безработицы.

Второе. Формирование реального рынка труда позволяет устранить дефицит рабочей силы, характерный для плановой экономики. Это ослабляет тенденцию к созданию внутренних резервов рабочей силы на предприятиях. Одновременно развертывание рыночной конкуренции диктует курс на снижение издержек производства и, следовательно, на сокращение избыточного персонала. В результате меняется форма проявления безработицы, из скрытой формы она переходит в открытую безработицу. Статистически измеряемая безработица увеличивается.

Третье. Экономический спад характерный для первых этапов перехода к рынку, сокращает потребность в рабочей силе и является одним из важнейших факторов, способствующих росту безработицы.

Фрикционная и структурная безработица не связаны непосредственно с ходом экономического цикла. Она сохраняется даже при достижении потенциального объема ВВП. В отличие от этого, безработица, порожденная сокращением производства и высвобождением внутривыпускных резервов рабочей силы при переходе к рынку, имеет тенденцию сокращаться в период последующего экономического подъема и стремится к нулю при достижении потенциального объема национального производства. Иначе говоря, здесь мы имеем дело с циклической безработицей.

Главным фактором, определяющим масштабы циклической безработицы, являются размеры сокращения производства в период экономического спада. Согласно закону Оукена в промышленно развитых странах на современном этапе снижение ВВП на каждые 2—2,5% по сравнению с потенциальным объемом ВВП связано с ростом безра-

ботицы на 1-процентный пункт по сравнению с ее естественной нормой. Аналогичная взаимосвязь существует и в экономике переходного типа. Однако для нее характерен так называемый «эффект запаздывания», или, иными словами, значительный временной лаг между сокращением производства и адекватным ему сокращением занятости. Наличие и продолжительность этого временного лага обусловлено следующими основными факторами.

Во-первых, поскольку для дореформенной экономики характерен острый дефицит рабочей силы, падение производства на старте рыночных реформ первоначально сопровождается не столько сокращением численности персонала, сколько сокращением вакантных рабочих мест. Только с течением времени, по мере того, как рассасывается избыточный спрос на рынке труда, сокращение производства начинает все более интенсивно проявляться в снижении занятости.

Во-вторых, теснота связи между динамикой ВВП и безработицей зависит от структуры собственности на средства производства. Известно, что темпы сокращения занятости практически всегда ниже, чем темпы сокращения производства. Отчасти это связано с тем, что численность административно-управленческого персонала на предприятиях, как правило, не зависит от изменений в объемах выпуска продукции. Но наиболее важным фактором является то, что предприниматели в период кризисного падения производства стремятся не допустить пропорционального сокращения численности рабочих, особенно квалифицированных, в подготовку которых вложены значительные средства. В противном случае перед ними встанет трудноразрешимая кадровая проблема в период оживления деловой активности. Однако возможности частных (негосударственных) фирм не допускать существенного сокращения численности рабочих при значительном падении производства весьма ограничены. Такая политика сопровождается серьезными убытками, что чревато банкротством и в любом случае противодействует стремлению фирм к максимизации прибыли. Возможности государственных предприятий сохранять прежнюю численность персонала в период падения объемов производства значительно выше, чем у негосударственных фирм, поскольку, с одной стороны, прибыль не является основной целью госпредприятий, а с другой — они, как правило, пользуются финансовой поддержкой государства, и поэтому легче переносят временные убытки, кроме того, государство воздействует административными методами на крупное предприятие с целью предотвращения массовых увольнений, порождая ситуацию скрытой безработицы.

Государственные предприятия реагируют на сокращение производства сокращением рабочего дня, рабочей недели, предоставлением внеочередных отпусков работникам, но не

существенным сокращением численности персонала. Преобладание государственных предприятий на первых этапах перехода к рыночной экономике ведет к тому, что существенное снижение объема реального ВВП проявляется в большей мере в нарастании скрытой, внутривозводской безработицы.

Ситуация начинает изменяться вместе с развертыванием процесса приватизации госпредприятий. По мере увеличения доли рабочей силы, занятой в негосударственном секторе, кризисное падение производства вызывает все более интенсивное увеличение численности полностью безработных. Ориентированные на прибыль негосударственные предприятия, действующие в условиях конкуренции, реально заинтересованы в снижении издержек и высвобождении внутривозводственных резервов рабочей силы. Поэтому с ростом доли негосударственного сектора безработица может некоторое время возрастать независимо от текущей динамики производства. Сокращение производства, имевшее место в предшествующий период и выражавшееся первоначально в нарастании внутривозводственных резервов рабочей силы, теперь, спустя значительный период времени, начинает проявляться посредством увеличения циклической безработицы.

В-третьих. На продолжительность временного лага между сокращением производства и занятости оказывает влияние кредитно-денежная политика государства. Низкая учетная ставка процента, широкие масштабы льготного кредитования, система взаимозачетов долговых обязательств предприятий, характерные для первых этапов рыночной реформы в России, позволяли многим предприятиям содержать прежнее количество работников, несмотря на существенное сокращение производства и доходов. Ужесточение кредитно-денежной политики заставляет предприятия быстрее реагировать на сокращение выпуска и доходов понижением численности работников.

«Эффект запаздывания» в реакции занятости на сокращение производства играет роль своеобразного стабилизатора в начальный период перехода к рынку. Не происходит резкого роста безработицы, ее уровень повышается постепенно, что смягчает негативные социальные последствия безработицы и дает возможность адаптироваться к новой ситуации, отладить механизм социальной защиты безработных и систему регуляторов, способствующих повышению уровня занятости.

Разрушительные социально - экономические последствия безработицы известны из курса общей экономической теории. Отметим, однако, что негативный эффект высокого уровня безработицы в переходной экономике более ощутим, чем в сложившемся рыночном хозяйстве. Система материальной поддержки безработных в переходный период, находится в стадии формирования, и потому недостаточно эффективна. Недостаток финансовых ресурсов не позволяет поддерживать пособие по безработице на

приемлемом, хотя бы приближенном к прожиточному минимуму, уровне. Наконец, трудоспособное население, сформировавшееся в условиях стабильно высокой занятости, психологически более тяжело воспринимает потерю работы. В этой связи особенно актуальным становится проведение политики повышения занятости.

Методы проведения политики повышения занятости можно разделить на две группы: методы регулирования, направленные на снижение естественного уровня безработицы, и методы, направленные на снижение уровня циклической безработицы.

Фрикционная и структурная безработица являются неизбежными следствиями экономической свободы индивида и научно-технического прогресса. Именно это обстоятельство и позволяет определить суммарный уровень этих видов безработицы как естественный уровень. Однако естественный уровень безработицы может быть более или менее высоким в зависимости от ряда факторов. Высокий естественный уровень безработицы оказывает негативное воздействие на социально-экономическую ситуацию в стране. Выпускнику вуза, который вынужден затрачивать месяцы на поиск работы по специальности, или рабочему, потерявшему место вследствие структурных изменений в спросе на рабочую силу, нисколько не легче оттого, что экономисты учитывают его при подсчете естественного уровня безработицы. Экономические потери от фрикционной и структурной безработицы также ничуть не меньше, чем потери от циклической безработицы. Поэтому общество заинтересовано в снижении естественного уровня безработицы, разумеется, с помощью методов, которые не ограничивают экономическую свободу личности и не препятствуют прогрессивным структурным изменениям. К числу таких методов относится, во-первых, создание гибкой системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров, способной быстро приспособиться к структурным изменениям в спросе на рабочую силу. Во-вторых, создание качественной и доступной общенациональной системы информации о наличии свободных рабочих мест. В-третьих, создание системы материальной поддержки лиц, проходящих профессиональную подготовку, вынужденных менять место жительства в связи с получением новой работы, и т. п.

Причиной циклической безработицы является сокращение производства ниже потенциального объема ВВП. Поэтому все методы стимулирования деловой активности в периоды экономических спадов являются в то же время методами сокращения циклической безработицы. В этом плане главенствующая роль принадлежит методам стимулирующей бюджетной, фискальной и кредитно-денежной политики.

## **§ 2. Инфляция, и ее проявления в плановой и переходной экономике**

Под инфляцией понимается процесс обесценения (снижения покупательной

способности) денег. По формам проявления различают два основных вида инфляции: открытую и подавленную. Открытая (ценовая) инфляция проявляется в росте общего уровня, цен. Подавленная (скрытая) инфляция возникает в условиях, когда государство осуществляет в той или иной форме административный контроль над ценами, препятствуя их повышению.

Подавленная инфляция – неизменный спутник плановой экономики с административно-установленными ценами на товары. Главной формой ее проявления является обострение дефицита, когда покупательная способность денег падает в связи с невозможностью приобрести требуемые товары или услуги. Другой формой подавленной инфляции является скрытое повышение цен, выражающееся в ухудшении качества товаров при неизменной цене, «вымывание» товаров дешевого ассортимента, продажа прежних товаров под новой маркировкой и соответственно по более высокой цене. Подавленная инфляция проявляется также в наличии неудовлетворенного спроса, представленного вынужденными сбережениями, образовавшимися из-за того, что покупатели не могут найти необходимые им товары.

В плановой экономике существует также и открытая ценовая инфляция. Особенность ее в том, что общий уровень цен повышается не постепенно, а скачкообразно, рывками. Он возрастает в момент очередного административного повышения цен, а затем на некоторое время стабилизируется. Административные повышения цен позволяют в некоторой степени уменьшить дефицит товаров и услуг, однако не способны в полной мере преодолеть подавленную инфляцию, которая выступает основной формой обесценения денег в плановой экономике.

На старте рыночной реформы, сразу после либерализации массива цен происходит резкий скачкообразный рост общего уровня цен. Однако повышение уровня ценовой инфляции в этот период не свидетельствует об интенсификации инфляционных процессов. Либерализация цен сама по себе не порождает инфляции. Она только осуществляет переход от подавленной к открытой ценовой инфляции. Стартовый скачок общего уровня цен при переходе к рынку есть не что иное, как выражение инфляционного потенциала, накопленного в форме дефицита в предшествовавший период. Чем больше размеры товарного дефицита накануне реформы, тем мощнее стартовый ценовой шок. Так, в России, где разбалансированность рынка накануне реформы приобрела катастрофические масштабы, уровень цен в первый месяц после их либерализации (2 января 1992 г.) вырос на 253 процента. В Чехословакии, где проблема дефицита была намного менее острой, соответствующий показатель составил 25 процентов.

Рассматриваемая ситуация проиллюстрирована с помощью графика, изображенного на рис. 1, где по вертикальной оси откладывается общий уровень (индекс) цен ( $P$ ), а по горизонтальной оси – объем реального ВВП ( $Y$ ). Кривые  $AD_1$  и  $AS_1$  иллюстрируют соответственно совокупный спрос и совокупное предложение на момент либерализации цен.  $P_0$ ,  $Y_S$  и  $Y_D$  – соответственно общий уровень цен, объем совокупности предложения и объем совокупного спроса до либерализации цен. Объем ВВП, равный разнице между  $Y_S$  и  $Y_D$ ; на горизонтальной оси соответствует размерам совокупного дефицита, который отражает масштабы подавленной инфляции. При либерализации цен устанавливается равновесие в точке  $E_1$ . В результате этого общий уровень повышается до  $P_1$ .

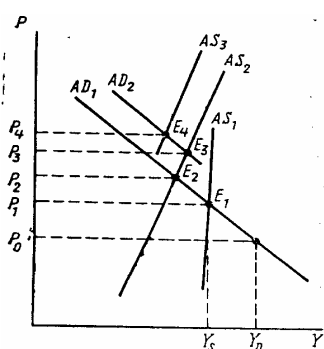


Рис. 1. Инфляция в переходной экономике

Расстояние по вертикальной оси между  $P_0$  и  $P_1$  иллюстрирует масштабы ценовой инфляции, порожденной переводом инфляции из подавленной в открытую форму. Кривая  $A_S$  на рис. 1 почти вертикальна. Это отражает тот факт, что в плановой экономике товарное предложение зависит в основном от директивных заданий и слабо коррелирует с уровнем цен.

В то же время переходной экономике свойственны собственные механизмы, способствующие усилению инфляции. Стартовый скачок общего уровня цен вызывает необходимость повышения зарплаты, что сопровождается - ростом издержек производства. Это порождает стагфляцию — инфляцию издержек, которая характеризуется одновременным повышением цен и сокращением производства. Положение усугубляется высокой степенью монополизации в постсоциалистической экономике. Монополистические объединения, получив в результате реформы экономическую свободу, реализуют свою монопольную власть классическими методами: сокращают производство с целью повышения цен.

На рис. 1 рассматриваемая ситуация проиллюстрирована сдвигом кривой



совокупного предложения в положение  $AS_2$ . Устанавливается новый уровень равновесия в точке  $E_2$  и соответственно новый, более высокий уровень цен  $P_2$ . Кривая совокупного предложения  $AS_2$  изображена на рисунке более пологой, чем  $AS_1$ . Это иллюстрирует тот факт, что ослабление административного контроля над производителями уже в начале реформы повышает чувствительность товарного предложения к изменению цен.

Сокращение производства, а, следовательно, и реальных доходов в условиях стагфляции сокращает реальные налоговые поступления в бюджет. Это может вызвать значительный дефицит госбюджета. Поскольку рынок государственных ценных бумаг в постсоциалистическом обществе не развит, возрастающий дефицит бюджета приходится покрывать в основном за счет денежной эмиссии. В результате возрастает совокупный спрос, что вызывает инфляцию спроса.

На рис. 1 этот процесс показан сдвигом кривой совокупного спроса из положения  $AD_1$  в положение  $AD_2$ . Соответственно равновесие смещается в точку  $E_3$ , а уровень цен возрастает до  $P_3$ .

В тех случаях, когда правительство и центральный банк, пытаясь уменьшить масштабы кризисного сокращения производства, проводят стимулирующую бюджетную и кредитно-денежную политику, размеры повышения совокупного спроса и темпы инфляции значительно увеличиваются. Об этом свидетельствует, в частности, опыт России, где на первом этапе рыночной реформы широко использовались дотации и льготные кредиты убыточным предприятиям, взаимозачеты долговых обязательств предприятий, была установлена низкая учетная ставка процента.

Чем выше масштабы повышения совокупного спроса, а, следовательно, и уровня цен, тем настоятельнее требования значительного повышения зарплаты. Рост ее уровня приводит к инфляции издержек, при которой рост цен сопровождается сокращением производства.

На рис. 1. это показано посредством сдвига кривой совокупного предложения в положение  $AS_3$ , и соответственно равновесия в точку  $E_4$ , уровня цен — в положение  $P_4$ .

Описанное взаимодействие инфляции издержек и инфляции спроса свидетельствует о том, что попытки противостоять экономическому спаду посредством стимулирования совокупного спроса методами кредитно-денежной и бюджетной политики могут дать лишь краткосрочный эффект. В более длительной перспективе они вырождаются в инфляционную спираль. Очередное повышение совокупного спроса и связанное с этим повышение цен довольно быстро приводят к адекватному росту зарплаты и издержек, сокращению совокупного предложения, что обуславливает возвращение экономики к прежнему объему производства при более высоком уровне цен.

Заметим, что модель, изображенная на рис. 1, в целом достаточно точно характеризует механизм инфляции в переходной экономике, однако, как и всякая модель, несколько упрощает реальные процессы. В действительности разнонаправленные изменения совокупного спроса и совокупного предложения осуществляются непрерывно и одновременно. Воздействие на ВВП повышения совокупного спроса компенсируется обратным воздействием на ВВП снижения совокупного предложения. Поэтому устойчивая тенденция к росту цен в переходной экономике не сопровождается постоянными колебательными изменениями объема ВВП, как это могло бы показаться при упрощенном прочтении графика на рис.1.

Чем выше темпы инфляции, тем более пагубное воздействие оказывает она на социально-экономическую ситуацию в стране. Перераспределительные процессы, характерные для инфляции, резко интенсифицируются при существенном возрастании ее темпов. Быстро увеличивается дифференциация доходов. Жизненный уровень значительной части населения, прежде всего, лиц с относительно фиксированными номинальными доходами (работники бюджетной сферы, пенсионеры, студенты и т. п.), сильно снижается, что ухудшает социально-политическую обстановку в стране и препятствует нормальному ходу рыночных реформ.

Высокая инфляция делает бессмысленными денежные сбережения. С одной стороны, это еще более усиливает инфляционные процессы, поскольку увеличивается доля потребляемого дохода, а, следовательно, и совокупный спрос. С другой стороны, при сокращении сбережений оскудевает основной источник будущих инвестиций. А это препятствует преодолению экономического кризиса.

В условиях высокой инфляции практически невозможно предвидеть рыночную конъюнктуру на сколько-нибудь продолжительный период времени. Поэтому инвестиции в производственную деятельность становятся чрезвычайно рискованными. Все большая часть общественного капитала отвлекается от производительного использования и направляется на спекулятивную деятельность. Фирмы и домохозяйства предпочитают вкладывать деньги не в производство, а в драгоценные металлы, иностранную валюту, недвижимость и т. п., что еще более углубляет экономический спад.

Наконец, высокие темпы инфляции угрожают перерасти в гиперинфляцию. Для гиперинфляции характерен постоянно, изо дня в день, повышающийся уровень цен, вследствие чего деньги постепенно утрачивают объективно присущие им функции меры стоимости, средства обращения и средства сбережения. При гиперинфляции продавцы все менее охотно принимают обесценивающиеся денежные знаки в уплату за свой товар или услуги. Постепенно господствующим становится натуральный обмен. В условиях

высокоспециализированной экономики вытеснение денег из обращения приводит к резкому увеличению транзакционных издержек и распаду сложившихся хозяйственных связей. В результате катастрофически сокращается объем производства и, как следствие, происходит обнищание основной массы населения. История учит, что это до предела накаляет социально-политическую ситуацию в обществе и угрожает самим основам демократии.

Различают административные и экономические методы борьбы с инфляцией. К административным методам относят установленные государством ограничения на повышение цен и заработной платы. С помощью этих методов можно достаточно эффективно сдерживать рост общего уровня цен. Следует учитывать, однако, что централизованный контроль над ценами, во-первых, создает основу для развертывания подавленной инфляции, а во-вторых, и это главное, блокирует рыночные механизмы и тем самым препятствует становлению рыночной экономики, тормозит процесс преодоления кризисных явлений переходного этапа. В этом плане предпочтительнее выглядят экономические методы, заключающиеся в создании экономических условий, сдерживающих стремление и возможности продавцов повышать цены.

Экономические методы регулирования позволяют воздействовать как на инфляцию спроса, так и на инфляцию издержек. Экономические методы сдерживания инфляции издержек можно подразделить на две группы. Первая — это совокупность мер антимонопольной политики. Известно, что чем выше степень конкурентности рынка, тем выше объем предложения и ниже уровень цен. Борьба с монополизмом, таким образом, способствует росту совокупного предложения и, следовательно, сдерживает инфляцию издержек.

Вторая группа — это совокупность мер, способствующих сокращению удельных издержек производства. Сюда входят: сокращение налогов на бизнес, понижение импортных пошлин на ввозимые средства производства, а также весь комплекс мероприятий по стимулированию технического прогресса. Однако, влияние экономической политики на динамику издержек и совокупного предложения относительно невелико.

Высокие темпы роста цен в переходной экономике связаны со взаимодействием инфляции издержек и инфляции спроса. Причем повышение совокупного спроса является как бы питательной средой инфляции издержек. Если предотвратить или жестко ограничить повышение совокупного спроса, то механизм инфляции издержек начинает работать на самоуничтожение. Спад производства и рост безработицы, вызванные стагфляцией, ограничивают рост спроса, а, следовательно, и цен на сырьевые ресурсы, и

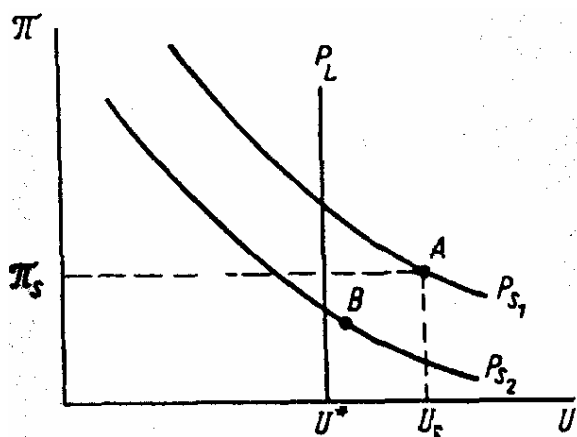
рост номинальной заработной платы. Это в свою очередь сдерживает повышение издержек производства и порождаемые им инфляционные тенденции. В силу названных причин политика ограничения совокупного спроса является важнейшим элементом антиинфляционных мероприятий в переходной экономике.

Основные элементы политики ограничения совокупного спроса хорошо известны. Это сокращение бюджетных расходов, сдерживающая фискальная и жесткая кредитно-денежная политика. Последовательное проведение такой политики в Польше и Чехословакии позволило уже через два—три месяца после стартового скачка цен, вызванного их либерализацией, снизить уровень инфляции до 4—5 процентов (Польша) и до 1 процента (Чехословакия) в месяц. В России первоначально также наблюдалось снижение инфляции с 23 процентов в апреле до 8 процентов в августе 1992 г. Однако нарастающий дефицит госбюджета и мягкая кредитно-денежная политика спровоцировали резкое повышение темпов инфляции с сентября 1992 г. до 20—25 процентов в месяц. Годовые темпы инфляции на второй год осуществления радикальных рыночных реформ в соответствующих странах составляли 60 процентов в Польше, около 15 процентов в Чехословакии и свыше 800 процентов в России.

### § 3. Взаимозависимость инфляции и безработицы в переходной экономике

Взаимосвязь между безработицей и инфляцией иллюстрируется обычно посредством так называемой кривой Филлипса. Различают краткосрочную и долгосрочную кривые Филлипса. Последняя выглядит на рис. 2 как прямая вертикальная линия и иллюстрирует тот факт, что в длительном (периоде инфляция и безработица не корреспондируют друг с другом. Экономика имеет тенденцию выходить на уровень полной занятости (естественный уровень безработицы) при любых темпах инфляции. В отличие от этого, краткосрочная кривая Филлипса иллюстрирует обратную взаимосвязь между темпами инфляции и уровнем безработицы (см. рис. 2).

Сторонники различных экономических школ по-разному обосновывают зависимость, выражаемую краткосрочной кривой Филлипса.



## Рис. 2. Кривая Филлипса

Одно из обоснований, соответствующее условиям переходной экономики, состоит в том, что ряд факторов оказывает одновременное и разнонаправленное воздействие на темпы инфляции и уровень безработицы. Выше отмечалось, что жесткая фискальная, бюджетная и кредитно-денежная политика позволяет снизить темпы инфляции. Но в то же время уменьшение бюджетных дотаций убыточным предприятиям, повышение налогов, снижение доступности кредитных ресурсов в условиях экономического спада сопровождается увеличением числа банкротств, способствует более быстрому падению производства, сокращает возможности фирм удерживать избыточные трудовые ресурсы, что приводит к повышению безработицы. И наоборот, стимулирующая бюджетная, фискальная и кредитно-денежная политика, сдерживая в краткосрочном периоде падение производства и рост безработицы, способствует повышению темпов инфляции.

Краткосрочная кривая Филлипса, изображенная на рис. 2 ( $P_s$ ), показывает, что каждому значению (показателю) темпов инфляции соответствует определенный уровень безработицы. Снижение темпов инфляции оборачивается ростом безработицы. Попытки повысить уровень занятости сопровождаются усилением инфляции. Это ставит перед экономической наукой сложнейшую проблему: найти ориентир, на достижение которого должна быть направлена бюджетная, фискальная и, прежде всего, кредитно-денежная политика в переходный период. Из бесчисленного множества альтернативных возможностей нужно отыскать такое сочетание темпа инфляции и уровня безработицы, при котором совокупный негативный эффект безработицы и инфляции был бы минимальным.

Долгосрочная цель экономической политики состоит в том, чтобы снизить одновременно темпы инфляции и уровень безработицы. Для этого необходимо преодолеть спад в экономике. Экономический подъем сопровождается ростом реальных доходов, что позволяет сократить или даже полностью устранить дефицит госбюджета даже при снижении налоговых ставок. При этом отпадает необходимость постоянного инфляционного взбадривания деловой активности средствами кредитно-денежной политики. В результате движение экономики в сторону полной занятости не сопровождалось бы больше повышением темпов инфляции. В терминах краткосрочной кривой Филлипса это означало бы ее смещение влево—вниз из положения  $P_{s1}$ , в положение  $P_{s2}$ , что позволило бы перейти из точки А, например, в точку В или какую-либо иную точку на кривой  $P_{s2}$ , также характеризующуюся более низким темпом инфляции и уровнем безработицы.

## Контрольные вопросы

1. Существует ли безработица в плановой экономике? Можно ли говорить о полной занятости в плановой экономике?
2. В чем причины повышения уровня безработицы при переходе от плановой экономики к рынку?
3. Почему корреляция между динамикой общественного производства и динамикой занятости в переходной экономике в длительной перспективе оказывается более тесной, чем в коротком периоде?
4. Может ли политика занятости способствовать снижению естественного уровня безработицы? Если да, то какими методами?
5. В популярном курсе «Экономикс» К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю дается следующее определение инфляции: «Инфляция — это повышение общего уровня цен». Является ли это определение достаточно полным? Возможна ли инфляция при стабильном уровне цен?
6. Почему либерализация цен при переходе к рынку сопровождается одномоментным скачкообразным повышением их общего уровня? Можно ли трактовать этот ценовой скачок как усиление инфляции?
7. Каковы основные социально-экономические последствия инфляции? Как они зависят от темпов инфляции?
8. Чем обусловлена обратная взаимозависимость между темпами инфляции и уровнем безработицы? Почему такая взаимозависимость усложняет проведение политики, направленной на макроэкономическую стабилизацию?

## Глава 7

### **СОЦИАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ БЛАГОПОЖЕЛАНИЕ.**

#### **§ 1. «Экономика для человека» - тенденция современного производства**

Социально-ориентированная экономика является наиболее эффективной и динамичной.

Этому есть определенные основания. Во-первых, процесс научно-технической революции, который делает главным фактором экономического и социального роста, гуманитарного развития творческий труд человека

Примеры как нашего позитивного и негативного опыта, и опыта разных стран, позволяют проиллюстрировать это на базе эмпирического материала. Отечественная экономика рубежа 50—60-х годов — это экономика, в которой хоть как-то обеспечивалась ориентация на развитие человека. И эти минимальные шаги дали огромный всплеск в области научно-технического прогресса и экономической эффективности. Напротив, эпоха застоя (конец 60-х—70-е гг.), общая стагнация и нарастание бюрократического подавления человеческой инициативы привели к тому, что достижения научно-технического и гуманитарного прогресса консервировались и не внедрялись в экономическую жизнь. Опыт мирового сообщества еще в большей степени является доказательством тезиса о необходимости ориентации экономики на поддержание творческой деятельности. В рамках «социальной рыночной» экономики осуществляется система переходных мер, позволяющих частично ориентировать эту экономику на использование инновационного, творческого потенциала работника.

Задачи развития научно-технической революции и, прежде всего, превращения творческого труда в основной фактор социально-экономического прогресса, обуславливают необходимость переориентации экономики, а человека, как главную практическую задачу функционирования и динамики эффективной системы социально-экономических отношений. Развитие человечества сегодня подвело вплотную к тому, что социально-экономические конфликты, возникающие в рамках мирового сообщества, чреваты разрушением всей ноосферы, всей сферы жизни и разума на Земле. Понимание такого рода глобальных проблем заставляет сделать достаточно жесткий вывод: определенное смягчение социально-экономических противоречий, ориентации на так называемые «общечеловеческие ценности», является важнейшим условием современного социально-экономического и общественного развития в целом.

Обострение экологических проблем на рубеже веков, как проблем общемировых, связанных с необходимостью перехода к новому качеству во взаимодействии человека и

природы, так же актуализирует задачу переориентации экономики на решение социальных задач.

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

В рамках развитых стран, особенно государств, придерживающихся социально-демократического пути развития или теории «социального рыночного хозяйства», социальная ориентация осуществляется достаточно успешно. Основным условием такого рода ориентации, поучительных и для стран с переходной экономикой, можно выделить необходимость создания модели так называемого общества всеобщего благосостояния или, что точнее, «общества двух третей». В такой экономике части жителей обеспечивается стабильный уровень благосостояния, необходимый для создания предпосылок квалифицированного труда или творческой деятельности, использования инновационного потенциала личности и обеспечения социальной стабильности общества.

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

Такое понимание сути общества всеобщего благосостояния не является общепризнанным. Однако, оно является реальностью для граждан Дании, Австрии, Швеции и т. д., где рациональный уровень утилитарного потребления товаров и услуг, достижимый на данном уровне развития технологии, обеспечен для большинства жителей, где большая часть работников занята квалифицированным трудом, где значительная часть крупных корпораций и мелкого бизнеса ориентирована на эффективную утилизацию творческого потенциала работника.

«Утилитарные потребности» — это потребности, связанные с воспроизводством человека как потребителя, а рациональный уровень их удовлетворения — это такое их



качественное и количественное состояние, включая структуру, которые на данном уровне технологического и экономического развития обеспечивают создание всех необходимых предпосылок (в сфере потребления) для квалифицированной и творческой деятельности человека и соответствуют социальному стандарту «нормальной» жизни, или иными словами, той жизни, которая менталитетом данного общества воспринимается как «нормальная».

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

Такого рода положение в обществе создает предпосылки не только для развития творческой деятельности, но и для политической и социальной стабильности, без него невозможно использование квалифицированной рабочей силы и лиц творческого труда, невозможна ситуация при которой конфликты не выходят за некоторый порог, ведущий к разрушению человеческого сообщества.

Не следует идеализировать эти общества, где не только по-прежнему сохраняется, но и становится все более сложной система отчуждения и подчинения труда правящей корпоративно-капиталистической элите, где наблюдается тенденция к консервации сложившихся отношений при нарастании противоречий с «внешней средой» — 80% населения Земли, живущих в условиях растущего относительного обнищания.

Для того, чтобы такого рода общества «двух третей» стали реальностью, необходима сложная система регулирования экономики, в частности регулирования отношений производства и распределения, движения доходов и процессов их формирования и перераспределения. Такого рода механизмы находятся во многом в противоречии с классическим, или традиционным, механизмом рыночной экономики. Именно поэтому, экономику общества потребления, общества двух третей следует назвать компонентом «постклассического» капитализма, «постклассического» рынка буржуазной цивилизации, которые отрицают сами себя внутри сохраняющейся сущности этой социально-экономической системы.

Обращаясь к опыту современной «постклассической» буржуазной экономики, нужно отметить реализацию на микроуровне такой модели, как доктрина «человеческих

отношений» или доктрина «фирмы-семьи». В первом случае речь идет преимущественно о западно-европейских государствах, во втором- о японской модели организации общественной жизни персонала, включая сферу досуга, на микроуровне. Добавив к этому патисипативное управление, кружки качества и многие другие феномены, несложно зафиксировать, что современная экономика «постклассического» буржуазного общества и на микроуровне включает в себя целый ряд экономических отношений и механизмов, позволяющих создать предпосылки для переориентации на развитие человека, реализацию общей модальности современной эпохи — создания «экономики для человека».

Развитие экономических отношений на макроуровне означает частичное преодоление отчуждения работника, переход в рамках бригады или других микросоциальных общностей к так называемой работе командой, работе на конечный результат, развитие процессов гуманизации, эстетизации труда, создания такой атмосферы в рамках непосредственного трудового процесса, в которой человек бы реализовывал себя не только как придаток системы машин, но и как личность, способная к целостному, инновационному, творческому восприятию производства и необходимости сохранения окружающей среды.

Гуманизация отношений труда на микроуровне предполагает развитие отношений пожизненного найма, организации совместного досуга для членов фирмы этот опыт помимо Японии стал характерен для многих других развитых стран, участие работников в управлении, в решении технологических и экономических задач.

Изменение отношений внутри корпорации, начиная с уровня бригады и заканчивая уровнем коллектива корпорации в целом, обусловлено не столько гуманизацией общей социально-экономической жизни в обществе, сколько соображениями экономической эффективности; иными словами, является не столько социально-справедливым, сколько экономически целесообразным.

Характеризуя опыт развитых стран в области социальной ориентации экономики, необходимо остановиться на более широкой проблеме формирования так называемого «человеческого капитала». Долгое время в рамках отечественной экономической теории эта доктрина критиковалась с традиционных марксистских позиций, причем высказывался целый ряд достаточно серьезных аргументов, показывающих, что формирование «человеческого капитала» не является альтернативой господству «классического» капитала, самовозрастающей стоимости в отношениях современного общества развитых стран.

Рождение «человеческого капитала» — это отражение нового качества труда —

всеобщего труда, труда творческого по своему содержанию и в этом смысле сходного с капиталом. Действительно, деятельность одного ученого, может быть их группы сегодня способна создать общественное богатство, сравнимое по своим размерам и по качеству с результатом деятельности крупных коллективов работников. Даже если оценивать результаты труда в чисто внешних, стоимостных показателях, то продукт деятельности крупного ученого или небольшого научного коллектива сегодня может приносить денежное богатство сравнимое с тем, что создается трудом работников крупной фирмы в течение длительного периода времени.

Суть нового качества труда в том, что всеобщий по характеру и творческий по содержанию труд — это труд, который не может быть отчужден от его работника и потому не может быть объектом купли-продажи. Неотчуждаемые творческие способности становятся своего рода «капиталом», поскольку они способны создавать огромное общественное богатство, «сравнимое с тем, которое раньше было достижимо лишь благодаря концентрации капитала, труда значительного количества работников. В рамках общества отчуждения эти продукты творческого труда получают превращенную форму денежного богатства.

Экономика, которая господствовала в условиях «реального социализма» обеспечивала гарантии минимально нормального уровня жизни, но в целом она тормозила развитие человека как личности.

Экономика, в которой мы жили, будучи в целом асоциальной, имела и «исключения из правил»: она реализовывала кое-где и временами возможности прогресса, но только в той мере, в какой она обеспечивала использование творческого человеческого потенциала и, хотя бы частично, ориентацию на благосостояние человека. Так, частичный отказ от сталинских бюрократических методов прямого тоталитарного господства, поддержка науки, искусства, образования в первые годы после преодоления культа личности, позволили создать социально-экономическую атмосферу в обществе, позволившую добиться серьезных достижений в области научно-технического прогресса, темпов экономического роста.

Можно отметить также, что определенные успехи нашего государства в области образования, науки и культуры были связаны с наличием действенной системы социальной защиты, обеспечивавшей так называемую «уверенность в завтрашнем дне». Стабильная система занятости, гарантии минимального заработка, жилья, отдыха, медицинского обслуживания и образования — все это создавало определенные условия, позволявший широкому кругу лиц ориентироваться на престижное высшее образование и стремиться к включению в творческую деятельность, что особенно было

характерно для периода 50—60-х годов, когда все подрастающее поколение спорило о том, кто важнее для недалекого будущего: ученые или поэты, «физики» или «лирики».

Мы находимся в условиях экономической системы, которая имеет выбор пути развития: или экономическая жизнь подчиняется задачам развития человека и реализации его творческого потенциала, или экономическая система остается в глобальном социально-экономическом кризисе.

Движение к благосостоянию – закономерный путь общественного развития. Экономика двадцать первого века должна быть социально ориентированной, экономикой для человека.

## **§ 2. Основные условия социально-ориентированная переходная экономика**

Важным условием социальной ориентации экономики является достижение благосостояния человека. Под благосостоянием, как отмечалось, понимается такой уровень удовлетворения утилитарных потребностей, который создает необходимые предпосылки для ощущения большинством общества себя как общества, живущего в состоянии «блага». Речь идет о том, что менталитет сообщества воспринимает данный уровень потребления, как «нормальный», отвечающий его средним, потребностям.

Более конкретными характеристиками благосостояния является, прежде всего, уровень реального потребления, рассматриваемый как по своему минимальному значению, так и по средним величинам, а также уровню дифференциации, разрыва между наиболее высокодоходными и наименее богатыми, или наиболее бедными слоями населения. В конкретных условиях России 2005 – 2006 г.г. социологи выделяют создание среднего класса, однако он представлен не творческой наиболее активной частью научной интеллигенции, а чиновничьим аппаратом, наиболее бюрократичной частью общества.

Возвращаясь к теоретической характеристике реального потребления как одного из слагаемых социальной ориентации экономики, следует подчеркнуть, что задачей является не просто максимизация, а достижение рационального уровня реального потребления, при котором для лиц, способных к квалифицированному труду и творческой деятельности, будет обеспечено утилитарное потребление товаров и услуг, создающее необходимые предпосылки для использования их инновационного потенциала, а для еще и уже не трудоспособных членов общества гарантировано потребление, позволяющее достичь и сохранить этот уровень.

Эта характеристика сразу же указывает на необходимость преодоления огромной дифференциации в уровне реального потребления утилитарных благ и услуг. Это требует создания относительно равных стартовых возможностей для широких слоев

населения при одновременном решении задач социальной защиты для тех, кто уже или еще не трудоспособен. Иными словами, необходимо создание определенных условий, обеспечивающих уверенность в том, что творческий поиск, эксперименты, инновационная деятельность не приведут человека к краху и нищете; что, напротив, они будут поддержаны со стороны общества, которое даст ему возможность поиска и реализации его инновационных способностей.

Определенный уровень дифференциации должен сохраняться для стимулирования квалифицированного, творческого эффективного труда. Но этот уровень не должен превышать определенных размеров — например размеров, которые сегодня характерны для социально-ориентированной рыночной экономики, созданной в наиболее развитых странах. Решение этой задачи в условиях современного социально-экономического вполне возможен и весьма важен. Более того, не только уровень, но и качество, а также структура потребления играют огромную роль в достижении благосостояния, обеспечении социальной ориентации экономики.

Качество реального потребления — это характеристика тех товаров и услуг, которые реально используются населением. Эта характеристика относительна, свойственна каждому данному этапу развития экономики и технологии конкретного общества. Тем не менее, на определенном уровне зафиксировать то качество, которое обеспечивает удовлетворение рациональных человеческих потребностей, достаточно просто.

Если говорить в целом о структуре реального потребления, то индикаторами ее прогрессивности, указывающими на ее социальную ориентацию, являются определенные пропорции: между долей товаров и долей услуг в общем объеме потребления; продуктами питания и технически сложными товарами народного потребления.

Развитие социальной ориентации экономики предполагает, что удельный вес продуктов питания в бюджете населения будет сокращаться, а доля товаров технического характера будет увеличиваться. Следующим этапом является движение к относительному сокращению потребления товаров при увеличивающейся доле услуг. В целом, чем в большей степени потребительский бюджет используется на решение задач развития человека в культуре, науке, образовании, спорте и т. д., тем в большей степени этот уровень потребления является приближенным к задачам развития «экономики для человека», тем выше прогрессивнее структура потребления.

Перед переходной экономикой стоит задача создания таких экономических отношений и механизмов, которые практически ориентировали бы все уровни хозяйствования не только на наращивание объемов производства благ и услуг, но и,

прежде всего, на достижение определенного уровня потребления при нормативных характеристиках дифференциации и гарантиях минимального уровня реального потребления, на продвижение к прогрессивной структуре реального потребления товаров и услуг, модели потребления.

Человек — это сложное общественное существо, значительное время он проводит в процессе не потребления, а труда. Превращение трудовой деятельности в сферу развития человека, а не в сферу, в которой у человека отчуждаются все его основные личностные характеристики, — такова вторая важнейшая задача «экономики для человека».

Более того, именно превращение труда в творческую деятельность, в сферу, где человек не отчужден от своих сущностных сил и в наибольшей степени использует свой личностный потенциал, является ключевым слагаемым для высокоэффективной современной экономики, генерирующей и использующей достижения научно-технического прогресса. Конкретными слагаемыми такой ориентации на превращение труда в свободную творческую деятельность, являются следующие компоненты.

Прежде всего, решение задачи охраны труда и создание достойных человека условий трудовой деятельности. Опыт многих современных корпораций показывает, что затраты на охрану и формирование необходимых условий труда, его эстетизацию являются не столько потерями, вычетом из экономической эффективности, сколько, напротив, факторами обеспечивающими рост трудовой деятельности.

Другое дело, что решение этой задачи становится возможным и необходимым лишь по мере продвижения к развитым индустриальным и, далее, постиндустриальным технологиям. Классический индустриальный труд, превращающий человека в придаток машины, как правило, неизбежно связан с сохранением тяжелых условий труда, не дает возможности заботиться об эстетизации трудовой деятельности, создании соответствующей атмосферы на рабочем месте. Конвейерные технологии и углубление разделения труда сохраняют (в ряде случаев и углубляют) подчинение работника машине, но в то же время могут создавать предпосылки для улучшения условий труда. И только постиндустриальные технологии создают необходимые предпосылки для окончательного решения проблем перехода к творческому характеру труда.

Иными словами задача движения от простейших индустриальных технологий к развитым и постиндустриальным технологиям и задачи охраны труда, создания соответствующих условий труда, эстетизации трудовой деятельности — это задачи, которые могут и должны решаться только параллельно.

Во-вторых, постепенный переход от ручного неквалифицированного труда и от

труда человека как придатка машины, т. е. от труда, носящего репродуктивный характер к труду, имеющему преимущественно творческий характер в рамках развитых индустриальных и постиндустриальных технологий.

В-третьих, преодоление отчуждения творческих функций труда от работника. Выше говорилось об одной из таких форм, позволяющих использовать инновационный потенциал за счет кооперации трудовой деятельности в рамках микроколлектива, бригады, работающей на конечный результат. Однако в целом важнейшей проблемой здесь является преодоление отчуждения работника от функций целеполагания формирования конечного результата в рамках того коллектива, который создает конечный продукт, в рамках индустриального комплекса системы машин, если говорить о классических индустриальных технологиях, где в наибольшей степени стоит проблема развития творческой компоненты труда.

Простейшими формами преодоления отчуждения человека от целеполагания в труде, является его привлечение к участию в управлении, различные формы участия в управлении и самоуправлении: от кружка качества до модели самоуправляющегося предприятия. Без развития творческой составляющей труда не сможет быть осуществлена задача социальной ориентации экономики.

Важнейшей задачей развития творческого содержания труда является качественное изменение самой структуры экономики. Макроэкономические сдвиги в пользу сфер деятельности, где человек занят преимущественно творческим трудом, являются важнейшим слагаемым переориентации экономики на развитие человека, в том числе переориентации на творческую деятельность.

В-четвертых, проблема преодоления отчуждения труда от человека и развитие человека в процессе труда, во многом требует и изменения отношений в коллективе. Примеры подобного рода — опыт реализации доктрины человеческих отношений, модели «фирмы-семьи», опыт социально-ориентированных трудовых коллективов, существовавших в «социалистическом лагере». Все это примеры того, сколь значимые экономические и гуманитарные результаты может дать изменение отношений на микроуровне для решения проблемы активизации и использования человеческого потенциала.

Последнее — это не просто время, свободное от труда, а время, в течение которого осуществляется свободное всестороннее развитие человека. Итак, каким же образом можно решать задачу роста свободного времени, времени развития человека?

Во-первых, это простейшая с точки зрения ее формулировки, но, наверное, одна из сложнейших с точки зрения ее решения, задача преодоления потерь

потенциально свободного времени, прежде всего, снижения потерь времени в сфере бытовой деятельности. Огромная растрата человеческой энергии и нашего общественного времени на транспорте, в очередях, вследствие нерационально организованной службы сервиса, из-за примитивной модели домашнего хозяйства — все это потери времени, требуют сокращения для создания условий творческого развития личности.

Во-вторых, с первой задачей прямо связана проблема сокращения потерь рабочего времени. Не секрет, что для экономики так называемого «реального социализма», были характерны огромная растрата рабочего времени, огромные простои и сочетания с штурмовщиной и сверхурочными, огромные потери продуктов труда. Все это остается реальностью и в переходной экономике, более того, вследствие нарастания кризиса усугубляется. Если в предшествующие десятилетия объем потерь рабочего времени приближался к 20—30% (с учетом потерь продукции), то в 1993 г. они составляли 40—50% совокупного фонда рабочего времени общества.

Преодоление потерь как потенциально свободного времени, так и рабочего времени, позволит существенно увеличить объем свободного времени или существенно поднять интенсивность труда за счет практического использования всего потенциала 8-ми часового рабочего дня, для создания материальных и иных общественных продуктов. Эти два направления прямо взаимосвязаны между собой и фактически являются направлениями экстенсивного увеличения свободного времени. Они не требуют никаких качественных изменений в технологии и в организации производств. Они предполагают лишь изменения системы экономических отношений и механизмов хозяйствования.

В-третьих, решение задачи сокращения рабочего времени и развития его творческого содержания - направление интенсивного роста свободного времени, требующее существенных изменений в общественной технологии производства, иначе сокращение рабочего времени приведет не более, чем к снижению общественной производительности труда и снижению утилитарного потребления.

Сокращение рабочего времени и развитие его творческого содержания — это во многом взаимоперекрывающиеся задачи. В самом деле, время, которое ученый тратит как рабочее, и время, которое является свободным для него, — это фактически одно и то же время его реальной жизни. Когда ученый открывает новый закон? Когда писатель создает замысел новой книги? Когда у композитора рождается новая мелодия? В какое время: рабочее или свободное? Эти вопросы являются риторическими, что не случайно: для творческого труда граница между рабочим и свободным временем крайне подвижна. Для собственно творческих видов деятельности — таких, как наука, искусство, воспитание, общение — это граница полностью отсутствует или носит



деловой характер.

В-четвертых, одно из важнейших направлений роста свободного времени — это превращение времени, свободного от труда и бытовой деятельности, во время развития личности. Не секрет, что сегодня большая часть этого времени используется не столько для воспроизводства человека как личности, способной к творческой деятельности, свободному развитию, сколько как время «ничегонеделания» или, в лучшем случае, как время воспроизводства более или менее квалифицированной рабочей силы. Это связано с низким уровнем развития техники и технологии в нашей стране.

Преодоление этих социально-экономических и технологических границ позволяет, с одной стороны, и требует — с другой, превратить свободное время из сферы просто воспроизводства рабочей силы в сферу развития личности.

На конкретном экономическом языке это означает приоритетное развитие таких сфер, как образование и повышение квалификации работников, культура в широком смысле, этого слова, включая искусство, самодеятельное творчество и т. д., научная деятельность, деятельность по воспитанию и общению, спорт и другие сферы, в которых человек всесторонне развивается как гармоничная личность.

В целом, подводя итог названным трем основным направлениям обеспечения целевой установки социальной ориентации экономики (рост благосостояния, развитие человека в труде, увеличение свободного времени), важно подчеркнуть, что это проблемы, которые носят как микро, так и макроэкономический характер; это проблемы, которые могут решаться и решаются на всех уровнях социально-экономической организации общества.

Так важнейшей задачей обеспечения роста благосостояния, свободного времени и его превращения в сферу творческого развития человека, изменения содержания и характера труда, является структурная перестройка экономики, изменение макропропорций. К числу таких качественных структурных сдвигов относится переход к доминированию постиндустриальных технологий и сфер, обеспечивающих в целом постиндустриальное развитие человечества. Это социокультурные отрасли, ранее называвшиеся «непроизводственной сферой». Приоритетное развитие социокультурной сферы становится важнейшим слагаемым обеспечением социальной ориентации экономики, если размышлять о макроструктуре нашего народного хозяйства.

Кроме того, важнейшей макроэкономической проблемой обеспечения социальной ориентации экономики является оптимальная пропорция между потреблением и накоплением в общественном богатстве. Оптимальная — поскольку она предполагает разрешение достаточно существенного противоречия. На одном его полюсе —

необходимость роста материального производства, создающего объективные предпосылки, базис для развития человека, превращения труда в творческую деятельность, роста свободного времени и — наиболее актуальная сегодня задача — роста потребления. На другом — собственно общественное богатство, используемое для свободного развития человека, роста его благосостояния, свободного времени — все те сферы, которые прямо реализуют задачу социальной ориентации экономики.

Противоречия между производством и потреблением, рабочим и свободным временем, репродуктивным и творческим трудом являются слагаемыми единой и объективной для всякого общества проблемы, связанной с оптимизацией воспроизводственного процесса в рамках социально-ориентированной экономики.

### **§ 3. Пути обеспечения социально-ориентированной переходной экономики**

Сложность проблемы предполагает обращение к историческому опыту постепенной перестройки экономик, которые также находились в глобальном кризисном состоянии. В известной мере можно иметь в виду экономику Соединенных Штатов Америки во время и после Великой депрессии, экономику Западной Германии после второй мировой войны, экономику Южной Кореи и других стран, где выход из глобального социально-экономического кризиса предполагал не отказ от социальной ориентации экономики, а использование важнейших слагаемых для решения её социальной направленности.

В целом переходная экономика двояка: она включает в себя переход от тоталитаризма к рынку и от рынка к социальной организации экономики, «экономике для человека». Оба эти процесса происходят параллельно и выражают сложный процесс трансформации характера соединения работника со средствами производства в переходной экономике.

Прежде всего необходимо преодоление огосударствления работника и переход к рынку рабочей силы.

На макроэкономическом уровне решение этой проблемы предполагает преодоление полуфеодальных механизмов прикрепления работника к определенному месту жительства, а в ряде случаев — и к определенному рабочему месту.

Кроме того, на макроуровне важнейшей проблемой преодоления огосударствления рабочей силы является отказ от существующих доньше полуфеодальных форм массового использования принудительного труда заключенных, решение целого ряда других проблем принуждения к труду в рамках сохраняющихся пережитков административно-командной системы.

Если говорить о микроуровне, об организации труда на предприятиях, то здесь также сохраняется огромное количество форм огосударствления рабочей силы,

бюрократического отчуждения труда от работника. Прежде всего, административно-командная модель организации трудового процесса, в которой гипертрофировано воспроизводится отчуждение труда, характерное для буржуазной системы, где собственник средств производства или представляющий его менеджер полностью монополизируют функции целеполагания и управления, фактически административно принуждая работника к труду в рамках непосредственного производственного процесса. Эта модель в переходной экономике сочетается со специфическими для прежней «социалистической» системы механизмами бюрократического принуждения и бюрократической организации, предполагающей как патернализм, так и использование, политических и идеологических механизмов давления на работника, наряду с механизмами, экономическими (штрафы и т. п.).

Переходная экономика — это экономика, в которой отмирают или целенаправленно вытесняются названные выше полуфеодалные механизмы огосударствления рабочей силы на макро- и микроуровнях.

Альтернативой для модели огосударствления рабочей силы может быть интеграция позитивного опыта, который накоплен мировым сообществом с теми элементами действительно прогрессивной организации, которые были характерны для нашего недавнего прошлого. Речь идет о характеристике желательного, но реального для переходного общества направления движения к социально-ориентированной экономической системе.

Таким желательным (с точки зрения экономической эффективности и социальной справедливости) и реальным направлением для переходной экономики является движение не « классическому рынку рабочей силы с конкуренцией и обособлением наемных работников, а к отношениям социальной организации, переходной от рынка рабочей силы к ассоциированному труду. При этом важнейшими слагаемыми такого движения являются преодоление раздробленности наемных работников, их конкурентности, особенно опасной в условиях монопольной организации, как собственников средств производства, так и самого производства.

Фактически же в настоящее время в переходной экономике сталкиваются два неравноправных субъекта: на одной стороне — разобщенный, неорганизованный рабочий класс — класс собственников рабочей силы, на другой — монополистически, корпоративно организованные псевдочастные собственники средств производства, и собственно «частники», с опытом номенклатурно-капиталистической собственности.

Важным направлением снятия бюрократического и буржуазного отчуждения работников от средств производства и труда в рамках смешанной экономики могло бы

стать также развитие договорных отношений между работниками, собственниками и менеджментом, построение на основе контрактной модели организации труда и занятости. Эта модель предполагает наличие типовых договоров, фиксированных на определенную перспективу (год, возможно, 5 лет) предполагающих определение прав и взаимной ответственности сторон при единых «правилах поведения» для определенного сектора экономики, региона или страны в целом. Естественно, такие договора могут и должны уточняться для каждого отдельного предприятия. Однако наличие некоторых общих «правил» создает определенные стабильные и весьма эффективные рамки для развития рынка рабочей силы как социально-ориентированного рынка, рынка, не допускающего хищническое использование и растрату человеческого потенциала ресурсов рабочей силы, инновационных творческих способностей человека.

Наконец, важнейшей задачей становится развитие эффективной системы занятости, предполагающей не только пособие по безработице или страхование от безработицы, но и политику переподготовки, переквалификации и перемещения рабочей силы. Опыт такого рода систем занятости существует в мировом сообществе, более того, он широко использовался в нашей стране в период новой экономической политики. Эта модель эффективной занятости в условиях социального контроля за процессами высвобождения рабочей силы и формированием новых рабочих мест.

Соответственно возникает возможность целенаправленного учета высвобождаемых работников и создания базы для их переквалификации и изменения профиля их деятельности с предоставлением новых рабочих мест. В условиях переходной экономики, где задачи структурной перестройки и постоянного изменения важнейших макроэкономических пропорций являются важнейшими на протяжении ближайшего исторического периода, такого рода система является абсолютно необходимой и гораздо более актуальной, чем в условиях относительно стабильной, устойчивой экономики развитых стран. Речь идет, конечно, не о принудительном переводе работника с одного предприятия на другое, а о предоставлении достаточно широкого выбора различных направлений переквалификации для тех, кто может и хочет продолжать трудовую деятельность. В случае отказа работника от предлагаемых вариантов переквалификации, он может терять те права, которые предоставляются ему как временно нетрудоспособному.

Такая система гибкой занятости может и должна развиваться под эгидой профессиональных союзов как организаций, объединяющих именно тех лиц, кто в наибольшей степени заинтересован в эффективной занятости, а именно организаций, объединяющих наемных рабочих. Чисто государственная или предпринимательская модель контроля и осуществления модели гибкой занятости приводит к ее

бюрократизации.

Источником финансирования этой системы должны стать средства, выделяемые как предприятиями, на которых проводится сокращение рабочей силы, так и профессиональными союзами и государственным бюджетом. Интеграция этих ресурсов позволит осуществлять функционирование и переобучающих структур, и органов, занятых регулированием занятости. Развитие такого рода механизмов занятости, контрактной системы отношений наемного работника и предпринимателя развитие самоуправления в рамках коллективных и государственных предприятий невозможно без активного роста форм ассоциирования работников, создания сильных общественных организаций, защищающих их многообразные интересы.

Наконец, важнейшим (но вместе с тем и наиболее трудно реализуемым) средством, создающим фундамент для ориентации экономики на человека является проанализированное выше реальное освобождение труда, превращение человека из придатка машины в свободно развивающуюся личность — субъекта творческого труда. Решение этой задачи предполагает, прежде всего, изменение самого содержания трудового процесса. Речь идет о переходе к творческой деятельности, не только об изменении общественных отношений, как на микроуровне в процессе непосредственной организации производства, так и на макроуровне в системе экономических отношений, прежде всего отношений соединения работника со средствами производства.

Регулирование потребительского рынка как экономической системы, обеспечивающей и программирование решения проблем потребления на основе благосостояния «естественных» экономических законов, доказывают, что необходимости в специальном социальном регулировании этой системы, как правило, нет. Рынок якобы сам все расставит по своим местам, каждому обеспечит то, чего он заслужил, исходя из его трудовых, предпринимательских и иных способностей.

Однако следует заметить, что на рынке человеческие потребности представлены лишь одной социальной формой — платежеспособной потребностью (спросом). Спрос — это та часть общественных потребностей, которая представлена на рынке покупателем, являющимся собственником определенной суммы денег или иных ликвидных ресурсов. В условиях переходной экономики спрос принципиально далек от системы человеческих потребностей, и поэтому ориентация экономики исключительно на спрос далеко не всегда обеспечивает удовлетворение потребностей, необходимых для оптимального использования трудового, инновационного творческого потенциала человека.

Результатом стихийной переориентации экономики на рынок посредством

политики так называемой «шоковой терапии» стало резкое сокращение реального потребления, свертывание потребительского рынка, неудовлетворенность огромного блока человеческих потребностей как утилитарного, так и более высокого характера. Сокращение реального потребления от 15% до 30% является типичной чертой первых лет «шоковой терапии» в большинстве стран Восточной Европы и в большинстве республик бывшего Советского Союза, где использовалась эта политика. Лишь впоследствии начинается постепенное выравнивание экономической динамики с очень медленной тенденцией к экономическому росту.

Является ли такого рода «яма» в удовлетворении потребностей населения неизбежной «платой» при переходе к рынку или переходная экономика может идти другим путем, обеспечивая не сокращение, а наращивание реального потребления? Формальное сравнение с переходом к рынку других государств (Китайской Народной Республики, Западной Германии после второй мировой войны) показывает, что существуют иные экономические механизмы развития. Одни из них более эффективны, другие — менее, одни дают экономический результат в течение десятилетий, другие исчерпывают свой потенциал в первые же несколько лет. Однако принципиально наличие самой альтернативы подтверждается фактами.

С теоретической точки зрения переход от тоталитарной системы к рынку — это переход к иной системе пропорций и соответственно к иным системам издержек и цен. Это ситуация, когда прямое введение свободных цен, свободного движения ресурсов приводит к доминированию такой сферы деловой активности как торговля, операции с финансами, недвижимостью и т. п. «транзакции», или спекуляция.

Дело в том, что «транзакции», осуществляющиеся в условиях огромных структурных диспропорций и разрыва в величине и структуре цен мирового рынка и цен, сложившихся в наших условиях, объективно обуславливают специфическую деятельность, несхожую с классическими транзакциями, и в частности торговлей. Последняя, в отличие от спекуляции, призвана обеспечить движение товара от производителя к потребителю с некоторой, относительно небольшой наценкой за осуществление посреднических операций и направляемой на покрытие транспортных и иных издержек и получение некоторой средней прибыли. В отечественных же условиях речь идет о принципиально ином экономическом процессе, о деятельности, направленной на искусственное замораживание диспропорций в издержках и ценах, создание искусственного дефицита и получение на этой основе огромных доходов. Закономерным следствием этого является гиперинфляция, поскольку переход от тоталитарной системы к свободному рынку осуществляется без достаточного социального регулирования со

стороны государства и иных институтов общества с целью структурной перестройки экономики и активного регулирования экономической жизни не только рыночными методами. Последнее необходимо в условиях гипермонополизации, (как экономического, так и технологического характера).

В результате в переходной экономике относительно слабо монополизированные сектора (прежде, всего рынок рабочей силы, потребительских и сельскохозяйственных товаров и др.) существенно проигрывают по отношению к рынку, на котором высок уровень монополизации, давления производителей на цены. Так складывается огромная диспропорция в динамике цен на продукцию монополизированных и немонаполизированных секторов, характерная для большинства стран, уходящих от тоталитарной системы — как восточно-европейских, так и возникших на территории СССР.

Безусловно, можно сказать, что свободный рынок не работает или работает в ограниченных масштабах только в условиях переходной экономики. Однако, во-первых, мы рассматриваем именно переходную экономику. Во-вторых, как показывает опыт развитых стран, и там механизмы социального регулирования потребительского рынка развиты в гораздо большей степени, чем это наблюдается в рамках отечественной переходной экономики.

Обращаясь к опыту Российской экономики, других стран, уходящих от тоталитарного наследия, опыту развитых государств, мы всякий раз сталкиваемся с тем, что социальное регулирование потребительского рынка является объективной необходимостью. Отсюда задача движения к новому качеству потребительской сферы. Это движение предполагает не только развитие рынка и его социальное регулирование, но и развитие некоторых пострыночных механизмов социальной организации, ориентированной на человека в сфере взаимосвязей производства и потребления. Необходимость этих пострыночных механизмов связана с уже названными императивами. Во-первых, наличие социальных гарантий для каждого члена общества, дабы он имел некоторый минимальный равный стартовый уровень, способствующий реализации его возможностей: иначе экономика, переходная к XXI веку, просто не сможет развиваться.

Во-вторых, обострение социальной поляризации и недоступность основных потребительских благ для большей части членов общества создает угрозу социальных конфликтов, ставших реальностью в переходной экономике России и многих других стран. Такого рода конфликты в условиях обострения глобальных проблем, наличия ядерной энергетики, ядерного оружия, крайне опасных химических производств и многого

другого чреваты последствиями, которые не могут быть решены ни одной экономической системой, чреваты глобальными катастрофами. Наконец, в-третьих, для социально-ориентированной экономики потребности населения — это, прежде всего цель, а не только средство повышения экономической эффективности. Таким образом, для того, чтобы обеспечить социальные рамки потребительского рынка и развитие не только рыночных, но и пострыночных механизмов, ориентирующих сферу потребления на развитие человека, необходимо решение ряда конкретных проблем, вполне доступных для современной переходной экономики.

Таковыми направлениями конкретной перестройки переходной экономики в области организации потребительской сферы, являются следующие.

Первое — разработка и реализация общественных механизмов, устанавливающих социальные рамки потребительского рынка на основе нормативного регулирования. К числу таких нормативов относятся лимиты цен и правила ценообразования, экологические стандарты и нормы качества, прежде всего потребительской продукции. Ранее роль последних выполняли государственные и отраслевые стандарты, но в последнее время эта система разрушается. Между тем «существует опыт не только государственной, но и потребительской нормативной стандартизации продукции, который может дать очень высокие результаты и требует относительно небольшого объема затрат при соответствующей организации.

Такого рода нормативные ограничения потребительского рынка приняты в любой современной экономике, и они не создают препятствий для развития эффективного рынка, ориентированного на производство и потребление, а не на спекуляцию и обман сограждан. При этом «обман» и «спекуляция» это реальные экономические феномены, приводящие к разрушению социально-экономических связей, прежде всего — самого потребительского рынка, снижению качества рабочей силы вследствие фальсификации потребительских товаров и услуг и т. п. Конкретные механизмы, обеспечивающие нормативное регулирование потребительского рынка, могут быть самыми разнообразными. В частности, могут развиваться такие новые институциональные формы, как контрактная модель институтов, одним из примеров которых являются потребительские «общества, создающие альтернативу маркетинговой и рекламной службе в виде потребительской сертификации конкретных товаров и услуг; выносимых на рынок. Другое дело, что такая альтернативная модель институциональной организации и нормативного регулирования потребительского рынка создает немалые проблемы для товаропроизводителей и производителей услуг, поскольку независимая экспертиза далеко не всегда оказывается выгодной фирме, которая за счет высоких издержек на



маркетинговую деятельность, в частности рекламу, способна навязывать потребителю относительно низкокачественный товар. И если на западном рынке эта проблема может быть и не столь остра, то для российского рынка, где в массовых масштабах имеет место фальсификация качества и просто недоброкачественная и опасная продукция, она является важной глобальной проблемой.

Второе — управление развитием рыночных и пострыночных механизмов, ориентирующих развитие потребительской сферы на обеспечение социальных приоритетов посредством различных форм социального контроля и ассоциированной организации потребителей. Прежде всего, речь идет о потребительских обществах, которые могут выполнять гораздо более широкие, чем нормативное регулирование рынка, функции. Они могут создавать формы прямой связи потребителей и производителей так, как это было сделано в условиях новой экономической политики в Советском Союзе в начале двадцатых годов.

Потребительские организации в то время фактически выступали средством преодоления искусственного монополизма производителей и противостояли монополии синдикатов, крупных трестов на потребительском рынке. Такого рода контрмонополии — ассоциации потребителей — устанавливали прямые договорные отношения, фиксируя в рамках договоров обязательства потребителей и снабженческих структур в течение года реализовывать продукцию по стабильным ценам при соблюдении определенных стандартов качества, графика поставок и целого ряда других параметров. Свободное объединение потребителей, открытость этих обществ для каждого желающего подключиться к их деятельности, демократический характер регулирования отношений внутри потребительских обществ — все это создавало предпосылки для того, чтобы эти структуры оказались более эффективными, чем частная торговля. И, надо отметить, что в городах потребительская кооперация и открытые потребительские общества успешно конкурировали с частной торговлей. Такого рода потребительские структуры функционируют и в развитых странах, даже там, где традиции частного предпринимательства, а в сфере торговли они наиболее сильны, насчитывают многие столетия.

Важнейшей формой социального регулирования потребительской сферы является также активное развитие и поддержка альтернативных частных моделей организации потребления. Речь идет не о том, чтобы принудительно направлять население в столовые или казармы, о свободном и добровольном объединении жителей для совместного использования тех или иных потребительских благ, развития тех или иных ассоциированных форм потребления, типа молодежных жилищных комплексов,

различных ассоциаций, досуговых центров, которые достаточно широко распространены.

Наконец, актуальной в практическом отношении формой ассоциированной организации потребителей является создание различных механизмов общественного учета и контроля за осуществлением торговой деятельности. Здесь различные формы контроля снизу становятся важнейшим средством, препятствующим развитию искусственного дефицита, корпоративно-мафиозной организации торговой системы и взвинчиванию цен.

Механизмы такого рода общественного контроля также достаточно широко известны и из отечественного, и из международного опыта, они легко создаются и не требуют особой квалификации и специальных знаний. Для этого можно было бы широко использовать и действующие в любой стране органы государственного контроля, санитарно-эпидемиологического контроля и т. д., подчинив их объединениям потребителей, жителей или демократически муниципальным органам власти.

Такого рода демократический контроль может быть выгоден и для работников торговли, и для потребителей, поскольку он подорвет мафиозные и коррумпируемые формы взаимодействия государства и торговой сети, позволит поставить барьер на пути мздоимства и взяточничества, которые часто являются важнейшей функцией государственных контролеров или органов инспекции. Это — с одной стороны. С другой — он позволит этим органам базироваться на реальных полномочиях и власти, которыми будут обладать объединения жителей или потребительские организации. Третье — это программы структурной перестройки потребительского рынка. Такого рода программы должны включать в себя как дерево целей, так и систему методов, позволяющих целенаправленно и ускоренно осуществлять программируемые сдвиги в структуре потребления и предложения товаров и услуг.

Такого рода программы могли бы стать одним из звеньев, обеспечивающих, с одной стороны, решение задач достижения рационального уровня утилитарного потребления, а с другой — параллельного осуществления перестройки экономики с заменой модели общества потребления на модель общества, ориентированного на развитие человека, личности.

Насколько это актуально для экономики, в которой для большинства граждан не доступен нормальный уровень потребления даже качественных продуктов питания, — это вопрос второй с точки зрения теории. Но он — первый с точки зрения практики переходной экономики, находящейся в кризисе. Поэтому такого рода программы должны быть ориентированы в своих тактических целях, прежде всего на задачи удовлетворения

базовых потребностей всех слоев общества, а не просто насыщения рынка.

Отсюда иной характер программирования экономики, которая ориентируется не на усредненные стоимостные показатели, как конечный результат, обеспечивающий сбалансированность рынка, спроса и предложения при определенном уровне цен, а на удовлетворение конкретных потребностей конкретных социальных групп. Целью в данном случае является доступность основных продуктов питания и технически сложных товаров народного потребления, а также основных утилитарных услуг для всех социальных групп населения. Иными словами, и работники, и потребители, и пенсионеры, и молодежь должны иметь возможность жить в условиях такой организации потребительской сферы, когда их труд, предпринимательская деятельность, пенсия или учеба обеспечивают для эффективно действующего, активно живущего человека, возможность добиться нормального объема потребления. Только такой потребительский рынок может быть назван социально сбалансированным.

Эта задача существенно отлична от ориентации исключительно на сбалансированность спроса и предложения. Не секрет, что эта сбалансированность вполне может достигаться при таком уровне цен, который отсекает значительную часть населения от возможности потреблять качественные продукты питания, технически сложные товары народного потребления и услуги.

Четвертое направление решения названных задач — формирование системы социальной поддержки лиц, не обладающих достаточным спросом. Это задача, которая является крайне актуальной для кризисной переходной экономики посттоталитарных государств. Методами решения этой проблемы могут стать механизмы бесплатного и открытого распределения.

Система социальной защиты в переходной экономике, прежде всего не должна рассматриваться как абстрактно-благотворительная деятельность. Экономический подход ориентирован, прежде всего, на соображения эффективности, наиболее рационального использования ресурсов, важнейшим из которых на рубеже двадцать первого века является человек.

Иными словами, система социальной защиты должна строиться, исходя из решения задач обеспечения действительной экономической эффективности, а не из узких соображений эффективности рыночной системы.

Современной экономике, которая должна быть экономикой для человека, нужна эффективная система социальной защиты, которая позволила бы использовать трудовой и инновационный потенциалы каждого человека, независимо от его социально-экономического статуса. Только так может быть достигнута гарантия эффективного

использования человеческого потенциала и то, что называется «уверенностью в завтрашнем дне». Если же эта гарантия не обеспечивается, то становится невозможным или, по крайней мере, существенно затрудняется использование квалифицированной рабочей силы, которая должна обладать способностью к переобучению инновациям, творчеству.

Под эффективной социальной защищенностью подразумевается система экономических отношений, обеспечивающая каждому члену общества гарантии определенного уровня жизни, минимально необходимого, для развития и использования его способностей (трудовых, предпринимательских, личностных) и обеспечивающая его при утрате (отсутствии) тех или иных способностей (старики, «больные, инвалиды, дети и т. д.).

При таком понимании сущности социальной защиты ее слагаемыми становятся гарантии: работа для трудоспособных (защита от безработицы); обеспечение пособия уже и еще нетрудоспособных, инвалидов и иных социально-обездоленных групп населения; доходы от трудовой деятельности или пособия, обеспечивающие нормальный уровень жизни (включая потребление основных утилитарных благ, прежде всего продуктов питания), а так же минимальное равнодоступное обеспечение жильем, услугами культуры и здравоохранения, возможностями отдыха и получения образования, необходимого для формирования современной квалифицированной рабочей силы.

Ключевое средство в решении поставленных задач — развитие отношений самозащиты населения при помощи государства в различных общественных и экономических формах. Наиболее известными из таких форм являются профессиональные союзы, страховые общества, потребительские организации, местные и центральные органы государственной власти, построенные на основе демократии, т. е. народовластия, и осуществляющие функции социальной защиты трудящихся. Наиболее эффективные условия социальной защиты как самозащиты создает только хозяйственная власть трудящихся. Если человек и объединения людей (трудовые коллективы, более широкие ассоциации) являются хозяевами социально-экономической системы, то в этом случае система социальной защиты реализуется именно так, как это необходимо для граждан.

Вместе с тем, в условиях господства иррациональных форм самоорганизации и ассоциированности, (прежде всего — бюрократизма), попытки искусственного всеобщего насаждения ассоциированных форм общественной жизни могут привести к прямо противоположным результатам — тоталитаризму, как это произошло в процессе

постепенной бюрократической эволюции и вырождения переходной экономики в период новой экономической политики.

В качестве конкретных моделей социальной защиты можно выделить следующие.

Первая модель — народно-демократический тип организации социальной защиты. Его реализация предполагает политическую демократию и власть трудящихся в экономике. Иными словами, предполагается такая система социальной защиты, которая вырастает из самоуправляющихся государственных предприятий, коллективных самоуправляющихся предприятий как основной части смешанной экономики; политической системы, построенной по принципу представительства различных форм ассоциаций граждан (тех же трудовых коллективов, общественных организаций, местных органов самоуправления) в высшем звене представительной власти.

В этом случае социальная защита осуществляется как самозащита при помощи государственных органов. Соответственно государство и его структуры гарантируют решение следующих задач. Во-первых, гарантии права на труд, включая гарантии получения рабочего места или необходимых ресурсов и оплаты по труду. Государство гарантирует социально допустимые условия труда, минимальную оплату труда, создает гарантии равноправия субъектов на рынке труда, свободного выбора профессии, рода занятий, места работы, сферы и места приложения труда. Такая система предполагает не только деятельность государственных органов, но и развитую систему организации и самоорганизации трудящихся, прежде всего профсоюзов, ассоциаций трудовых коллективов, партий и других органов, представляющих интересы наемных работников или трудящихся, являющихся хозяевами своих предприятий.

Во-вторых, гарантии законодательной и иной социальной защиты режима рабочего дня, рабочей недели, года, благоприятных условий для сохранения длительной трудоспособности при высокой эффективности труда.

В-третьих, гарантии развития социально-культурной сферы с приоритетным учетом требований социальной защищенности населения. В частности, эта задача реализуется на основе благоприятных условий ежедневного, еженедельного и ежегодного отдыха путем развития необходимой системы учреждений, инфраструктуры отдыха.

Следующим направлением является охрана здоровья, развитие просвещения, образования и высокий уровень культуры, предполагающий общедоступность ценностей отечественной и мировой культуры, находящихся в общественной собственности. Общественная собственность на основные ценности мировой культуры означает не просто их концентрацию в руках государства, а прежде всего распоряжение

этими ценностями со стороны массовых демократических организаций, занятых культурной, просветительской и художественной деятельностью. Только в этом случае и в случае прямого диалога такого рода культуротворческих организаций с организациями трудящихся, профессиональными союзами и объединениями трудовых коллективов, возможна реализация последней задачи, гарантирующей доступность трудящимся основных достижений культуры.

Методами реализации такого рода гарантий должны стать все те отношения, которые возникают в связи с регулированием рынка рабочей силы, развитием механизмов социального освобождения труда, регулирования потребительского рынка, обеспечения социально-культурных приоритетов.

Методом, который должен развиваться в условиях переходной экономики в целях организации социальной защиты, является социальное страхование на основе самоорганизации трудящихся или других категорий граждан, которые создают для себя и своих коллег систему социальной защиты в той или иной сфере.

Система социального страхования наряду с системой государственной социальной защиты — это та практика, которая характерна для большинства развитых стран, использующих социал-демократическую модель экономической и общественной жизни, а также для отечественной переходной экономики периода НЭПа.

Правда, система социальной защиты в развитых странах с рыночной экономикой существенно ограничена и развивается как дополнение к модели, где господствует рынок рабочей силы и отчуждение работника от средств производства.

Соединение государственной и страховой систем социальной защиты является объективной необходимостью для переходной экономики. Если в ней будут доминировать тенденции создания «экономики для человека», то преобладающей будет бесплатная общественно-гарантированная система социальной защиты под эгидой общественных организаций и при помощи государства. Если будет доминировать модель социального рыночного хозяйства, приоритет, видимо, будет принадлежать системе страховой социальной защиты.

Слабость общественно-экономических и политических организаций, обеспечивающих социальную самозащиту населения порождает доминирование централизованно-бюрократических или/и «благотворительных» форм социальной защиты, как правило, не соединенных в единую систему, обеспечивающую реальные гарантии для уже и еще нетрудоспособных, гарантии минимальной заработной платы и работы для наемных работников, гарантии равной доступности культуры, просвещения, образования для всех категорий населения.

Развитие социокультурной сферы, это не вычет из общественного богатства, не некая «растрата» на так называемую непроеизводительную сферу. Напротив, это инвестиции, вложения материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов в наиболее престижную, выгодную в чисто утилитарном отношении сферу современной экономики — в развитие человека, способного к квалифицированному, творческому труду и обладающего высоким инновационным потенциалом.

Развитие социально-культурной сферы способно сохранить, а в перспективе обеспечить прогрессивное развитие качества совокупной рабочей силы. Это предполагает сохранение той способности к квалифицированному и творческому труду, которой обладал совокупный работник бывших тоталитарных стран, где лица с высшим и средним специальным образованием составляли до 20% рабочей силы (это весьма высокий показатель даже по мировым стандартам), где система высшего и среднего специального образования была развита до уровня, сопоставимого с уровнем развитых государств, где высшие достижения в области научно-технического прогресса «были сравнимы с достижениями наиболее передовых в этом отношении государств мира. Сохранение этого потенциала работника и его развитие — важнейшая прямая инвестиция в экономический рост или, как минимум, в преодоление экономического кризиса, которая может и должна быть сделана для решения проблем переходной экономики.

Также развитие социокультурной сферы позволяет создать предпосылки для становления нового качества потребительской сферы. В частности, оно позволяет создать культурного и грамотного потребителя, способного осуществлять контроль и самоорганизацию потребительской сферы, противодействовать искусственному дефициту, разбазариванию ресурсов, искусственному взвинчиванию цен и иным помехам на пути доступа продуктов, товаров и услуг населению. Кроме того, приоритетное развитие социокультурных сфер создает важные предпосылки и для решения задач экологической безопасности. Пренебрежение к ядерным и химическим технологиям, технологиям использования других опасных ресурсов способно привести к экономическим потерям (не говоря о человеческих жизнях, качестве здоровья и т.д.), несопоставимым по своим величинам с теми затратами, которые необходимы для того, чтобы предотвратить эти катастрофы.

Постановка вопроса об экономической эффективности и целесообразности приоритетного развития социокультурной сферы требует и ответа на вопрос о методах решения этой задачи. К таким методам относятся, прежде всего, прямое государственное финансирование, а также стимулирование инвестиций частного

бизнеса, направленных на обеспечение такого рода приоритетов.

Другим методом является развитие системы социальных нормативов для хозяйствующих субъектов (частных, коллективных, государственных предприятий), устанавливающих определенные границы рабочего дня, экологические нормы, нормативы развития социальной сферы и т. д., а так же осуществление косвенного регулирования — обеспечение приоритетного финансирования, льготного налогообложения и кредитования.

Наконец, важнейшим методом решения этой проблемы является развитие самоорганизации людей в различных формах творческих и экологических союзов: союзов граждан, защищающих свои права как жителей или потребителей, развитие профсоюзной борьбы за сохранение и приоритетное развитие социальной сферы предприятий и т. д. Все это — конкретные формы, уже апробированные в нашей истории, истории других государств, требующие прямой государственной и общественной поддержки.

Все эти направления могут и должны быть синтезированы в рамках целостных целевых программ, в которых все эти методы обеспечения приоритетов развития социокультурной сферы будут взаимоувязаны по конкретным регионам, этапам, субъектам с целью осуществления тех или других хозяйственных, социальных или политических действий.

Важно подчеркнуть, что в рамках отечественной переходной экономики имеются достаточно серьезные предпосылки для обеспечения приоритета социокультурной сферы. Во-первых, к ним относятся развитый постиндустриальный сектор, и это не только высокие технологии в оборонной промышленности, но и достаточно эффективная система образования, потенциал здравоохранения, культуры, общий культурный уровень населения.

Во-вторых, существует традиция, пусть и бюрократическая по форме, но достаточно сильно развитая, целенаправленной поддержки социокультурной сферы. Это может быть использовано в качестве первой ступени при условии преодоления бюрократического характера и демократизации системы организации общественной поддержки социокультурных отраслей. Наконец, в-третьих, страна обладает большим природным потенциалом.

### **Контрольные вопросы**

1. Была ли асоциальной экономика «реального социализма» и если да, то почему?
2. Почему социальная ориентация является объективной необходимостью для переходной экономики?



3. Каковы основные слагаемые и направления социальной ориентации переходной экономики?
4. Охарактеризуйте основные методы регулирования потребительского рынка.
5. В чем необходимость и каковы формы обеспечения «социальной защиты» в переходной экономике?
6. Как может быть обеспечено приоритетное развитие социокультурной сферы в переходной экономике?
7. В чем специфика целей и средств социальной ориентации экономики в переходный период?

Учебное издание

## **ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА**

Учебное пособие по переходной экономике для студентов  
технического вуза машиностроительных, дорожно-строительных и  
транспортных специальностей

Составители: Барт Людмила Васильевна  
Егоров Валерий Владимирович  
Разнодежина Эльвира Николаевна  
Набор и верстка: Казакова Е. А.  
Редактор В. П. Родин

Подписано в печать «\_\_» \_\_\_\_\_ г. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.  
Печать трафаретная. Усл. печ. л. Уч.изд. л. Тираж 300 экз. Заказ  
Ульяновский государственный технический университет,  
432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.  
Типография УлГТУ. 432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.