Обучение рынку/ Под ред. С.Ю. Глазьева. М.: Экономика, 2003. — --- с.

Монография содержит проведенный с позиций эволюционной экономики анализ теоретических концепций и практического опыта, накопленного за годы реформ в странах с переходной экономикой. Обсуждение методологии преобразований сопровождается статистическим анализом макроэкономической динамики. Особое внимание уделяется проблемам трансформации экономики России.

Для специалистов в области национальной и мировой экономики, эволюции экономических систем и переходных процессов, экономической динамики и смежных областях, а также для аспирантов и студентов экономических специальностей.

ISBN

© Коллектив авторов, 2003

Авторский коллектив:

Болотин Б.М. — глава 8, приложение 1
Бузгалин А.В. — глава 4
Глазьев С.Ю. — введение, главы 6, 8, заключение
Глинкина С.П. — глава 3
Гохберг Л.М. — глава 6
Дерябина М.А. — глава 3
Дорофеюк А.А. — приложение 2
Колганов А.И. — глава 4
Куликова Н.В. — глава 2
Кульков В.М. — глава 4
Московская А.А. — глава 7
Наумов И.Н. — глава 5
Нижегородцев Р.М. — главы 1, 2, 4, 6-8
Синицына И.С. — глава 2
Чернявский А.Л. — приложение 2

Авторы благодарны д.э.н. **В.А. Волконскому**, д.э.н. **Б.Л. Воркуеву**, д.э.н. **О.Г. Голиченко**, к.э.н. **А.И. Московскому**, д.э.н. **А.В. Островскому**, д.э.н. **Ю.А. Петрову** за обсуждение отдельных материалов данной монографии.

Содержание

Введение
Глава 1. Методологические основы исследования
Фундаментальные системные исследования и логика эволюционного подхода
Кризис современной парадигмы в экономической науке
Технико-экономическая динамика как объект изучения эволюционной экономики
Теория переходной экономики и реальности экономического кризиса в России
Сценарный подход к прогнозированию траекторий развития национальной экономики
Глава 2. Либерализация хозяйственной деятельности: предпосылки, цели, результаты
Цели либерализации и ее экономическое содержание
Режим проведения либерализации и роль государства: опыт европейских стран
Либерализация экономики КНР: уроки и достижения
Глава 3. Приватизация, институциональные реформы и формирование инфраструктуры рынка
Приватизация и управление собственностью
Институциональные реформы и формирование рыночной инфраструктуры
Глава 4. Макроэкономическая стабилизация и статистический анализ переходных экономик
Качественные модели экономических реформ и варианты макроэкономической стабилизации
Классификация стран с переходной экономикой и корреляционный анализ экономической динамики
Глава 5. Экономический рост в КНР: темпы и источники
Общие итоги экономического роста
Мобилизационный период экономического роста (1950-1978 гг.)
Переход от мобилизационной экономики к социалистическому рынку (1979-1995 гг.)
Переход от экстенсивного способа роста к интенсивному способу роста (1996-…)
Глава 6. Динамика научного потенциала и изменение технологической структуры
Организационная структура науки
Финансирование научных исследований и разработок
Кадровые проблемы науки
Предпосылки становления научно-технической политики в переходной экономике
Регулирование инновационного процесса и структурные проблемы
Ближайшие перспективы становления технологической политики
Глава 7. Социальные аспекты рыночной трансформации
Методология исследования социальных проблем стран с переходной экономикой
Защита занятости и доходов населения: проблемы стран СНГ
Социальные реформы в переходной экономике России
Рынок труда и воспроизводство человеческого капитала

Человеческий капитал и социальная цена рыночных реформ
Глава 8. Интеграция стран с переходной экономикой в современное мировое хозяйство
Глобализация и новый мировой порядок
Вовлечение в мирохозяйственные связи: стратегии стран с переходной экономикой
Региональная экономика: дезинтеграция экономического пространства
Россия в современном мире: стратегия прорыва (вместо заключения)
Приложение 1
Приложение 2
Сведения об авторах

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга — не просто очередная версия истории перехода к рыночной экономике постсоциалистических стран. Это анализ формирования рыночных отношений с позиций эволюционной экономики — науки, которая изучает реальные механизмы экономических процессов, как они протекают на самом деле. В отличие от анализа формальных преобразований, характерного для подавляющего большинства исследований рыночной трансформации, нас интересуют реальные механизмы, скрывающиеся под оболочкой рыночных форм и определяющие подчас парадоксальные результаты реформ.

Едва ли кто-нибудь будет оспаривать очевидные различия в функционировании одних и тех же рыночных форм в разной культурно-исторической среде. К примеру, формально одни и те же рыночные институты работают в США немного иначе, чем в Европе, существенно иначе, чем в Юго-Восточной Азии, и совсем иначе, чем в Африке. Удивительно, что не только общественное мнение, но и научное сообщество в начале радикальных рыночных реформ ожидали, что формальные преобразования отношений собственности и копирование типовых институтов регулирования рыночной экономики автоматически обеспечат переход к более эффективной системе производственных отношений. Действительно, почему многие наивно полагали, что в результате простых реформаторских актов мы получим экономику наподобие американской или европейской, а не, скажем, латиноамериканской или африканской?

Чуда, к сожалению, не произошло. В результате радикальных реформ мы не только не приблизились к желаемым образцам, но откатились на десятилетия назад по отношению к дореформенному уровню развития производительных сил. Уровень производства сократился вдвое, его эффективность снизилась на треть, резко упал научно-технический уровень. Если мы и стали похожи на какую-то из стран с рыночной экономикой, то не на западноевропейские страны или США, а скорее на Колумбию или Нигерию.

Но самое неприятное заключается в том, что сложившиеся в результате реформ производственные отношения оказались не способны использовать имеющийся в стране интеллектуальный и научно-производственный потенциал. Сотни тысяч уехавших за рубеж первоклассных специалистов, миллионы вынужденно безработных, наполовину незагруженные производственные мощности, заброшенные поля, сотни миллиардов долларов вывезенных из страны капиталов — все это свидетельствует о неадекватности нового экономического порядка уровню имеющегося экономического потенциала.

Таким образом, результаты радикальных реформ в России и большинстве других постсоциалистических стран оказались противоположными заявленным целям и ожиданиям. Вместо повышения эффективности экономики получили ее резкое снижение, вместо подъема экономической активности — двукратный спад, вместо новых горизонтов развития — чудовищную деградацию. При этом новая система регулирования экономики оказалась неспособной освоить доставшийся ей в наследство производственный потенциал страны. Самому глубокому разрушению подверглись наиболее сложные и развитые в научно-техническом отношении производства, ценнейшие качественные ресурсы обесценились, а экономика в целом стремительно деградировала в направлении примитивных форм производства — добычи и экспорта полезных ископаемых и сырьевых товаров низкой степени переработки.

Иными словами, действия реформаторов по своим последствиям оказались сравнимы с действиями обезьяны, употребившей случайно доставшийся ей микроскоп для сбивания бананов. Между тем результат этот был вполне прогнозируемым. Ведь никто не удивляется тому, что обучение ребенка жизненным правилам в пансионе для благородных девиц и в колонии для несовершеннолетних преступников формирует совершенно разные личности. Так же и состояние экономических образований в решающей степени зависит от того, каковы мотивы их руководителей, в какой среде они развиваются, какова их конкурентоспособность. Если, например, предприятие захвачено злоумышленниками, стремящимися к личной наживе за счет распродажи его активов, если экономическая среда не предоставляет возможностей для привлечения ресурсов, а более сильные конкуренты захватывают рынок, то трудно ожидать роста производства и успешного развития.

Анализ экономических процессов с учетом всех определяющих их факторов и условий, того, как они складываются в действительности, — вот что отличает эволюционную парадигму в экономической науке от широко распространенных сегодня квазинеоклассических исследований абстрактных моделей и формальных преобразований, в которых платой за упрощение становится полный отрыв от реальности. И как следствие — абсолютная неспособность прогнозировать результаты проводимой экономической политики, чудовищные ошибки, приводящие к катастрофическим для миллионов людей последствиям.

За примерами далеко ходить не надо. Гиперинфляция начала 90-х годов, унесшая трудовые сбережения населения, ваучерная приватизация, породившая финансовые пирамиды, вторичную утрату сбережений населением и повергшая в хаос промышленность, финансовый крах 1998 года — вот далеко не полный перечень

катастрофических последствий ошибочных решений, которые легко прогнозировались специалистами, изучающими реальные экономические процессы. Но эти последствия оказались неожиданностью для реформаторов, оперирующих абстрактными категориями.

С точки зрения эволюционной экономики каждая точка на траектории экономического развития определяется всей предысторией эволюции и "естественного отбора" популяции хозяйствующих субъектов, действующих в условиях соответствующего экономического окружения. Как и в неоклассической теории, в теории эволюционной экономики макроэкономическая динамика выводится из микроэкономического поведения хозяйствующих субъектов. Но последнее представляется в ней более сложным и соответствующим наблюдаемой реальности. В частности, в эволюционной экономике непосредственно учитывается сложность поведения хозяйствующих субъектов, неопределенность множества производственных возможностей. Поведение фирм рассматривается не просто как рациональный выбор из множества производственных возможностей, а как переменная, определяемая указанным множеством наряду со сложившимися процедурами принятия решений и условиями экономического окружения.

В соответствии с реальным положением, хозяйствующие субъекты в эволюционной теории не имеют каких-либо имманентных целей и мотивов поведения, за исключением цели выживания и роста, — они формируются в процессах поиска и “естественного отбора” во взаимодействии с экономической средой.

Нетрудно догадаться, какие цели и мотивы поведения могли сформироваться в специфических условиях разрушения государства и массовой приватизации принадлежавшего ему богатства. Для наиболее активной и не обремененной особыми моральными принципами части общества открылись невероятные возможности быстрого обогащения. Выиграли те, кто, злоупотребляя служебным положением в соответствующих органах государственной власти или используя связи и подкуп должностных лиц, получили возможность приватизировать наиболее доходные государственные предприятия. Те же, кто пытался собственным честным трудом создать свой бизнес, мало преуспели и в значительной части просто разорились в неблагоприятных для наращивания собственного производства макроэкономических условиях.

Наиболее ярко этот “естественный отбор” проявился в России, где ради личной наживы прорвавшиеся к власти люди организовали антиконституционный государственный переворот, расстреляли высший орган государственной власти и употребили узурпированную силой власть для личного обогащения путем присвоения наиболее

прибыльных отраслей российской промышленности. Наиболее надежной дорогой к успеху стал не честный труд и не добросовестное предпринимательство, а присвоение государственного имущества. И те, кто имел “доступ к телу” президента, преуспели в этом больше всех. Большинство наиболее богатых и влиятельных в постсоветских государствах людей обогатилось за счет приватизации государственного имущества, полученного благодаря коротким отношениям с ответственными за это высокопоставленными чиновниками.

Трудно ожидать, что действующий таким образом “естественный отбор” предпринимательского поведения может привести к высокоэффективным формам хозяйствования. Скорее наоборот, складывающийся на почве квазибесплатной приватизации государственной собственности стереотип присвоения незаработанного неизбежно ведет к бесконечной борьбе за передел собственности, при которой долговременные интересы развития производства отходят на второй план. Вслед за приватизацией государственной собственности при помощи тех же методов через коррупцию в судах начинается захват чужого частного имущества, что дестимулирует добросовестное предпринимательство и делает часто бессмысленными инвестиции в развитие производства. Ведь стоит последнему начать приносить заметные прибыли, как немедленно начинаются попытки его захвата посредством отработанных процедур злонамеренного банкротства.

При такой мотивации и сложившихся стереотипах поведения наиболее преуспевшей части предпринимательского сословия трудно ожидать экономического роста. Наоборот, захваченная сомнительным способом собственность не развивается, а “отжимается” для извлечения максимально возможных доходов в краткосрочной перспективе и затем “сбрасывается” кредиторам. Лозунг “рыночных революционеров” “не важно, как приватизировать, лишь бы приватизировать”, исходящий из догматического представления о том, что частный собственник ведет хозяйство эффективнее государства, сыграл с реформируемыми странами злую шутку.

Как и следовало ожидать, отношение хозяина к собственности во многом определяется источником ее приобретения. Если она нажита “потом и кровью”, то и отношение к ней вполне хозяйское — собственник печется о преумножении своего богатства. А если она украдена, то тут уж не до хозяйской мотивации. Незаконный собственник озабочен главным образом тем, как побыстрее перевести эту собственность в ликвидную форму и спрятать где-нибудь за рубежом, подальше от правоохранительных органов и конкурентов, которые могут заявить на нее права.

Соответственно, и макроэкономические результаты такого предпринимательского поведения будут принципиально различаться: в первом случае — экономический рост, во втором — вывоз капитала и деградация производства. Первый вариант перехода к рынку реализован в Китае, где частный сектор экономики создавался в основном не за счет передела государственной собственности, а на основе личной предпринимательской энергии при создаваемых государством благоприятных условиях. Второй — в большинстве бывших советских республик, где частный сектор вырос на обломках государственного. И результаты оказались противоположными: в первом случае бурный экономический подъем, во втором — катастрофический спад. При этом естественно, что Китай привлек в свою экономику полтриллиона долларов иностранных инвестиций, а Россия потеряла столько же вывезенного капитала.

При столь разительных отличиях в последствиях перехода к рыночной экономике разными способами возникает вопрос о движущих силах этого процесса. Почему в большинстве постсоциалистических стран был реализован заведомо ущербный и противоречащий общенациональным целям развития вариант реформы для обогащения немногих за счет присвоения общенациональных богатств?

Ответ, который может дать на этот вопрос эволюционная экономика, сводится к анализу наиболее распространенных в обществе стереотипов поведения.

Рутинизированные процессы поведения хозяйствующих субъектов, включающие используемые производственные операции и технологические процессы, сложившиеся процедуры распределения ресурсов и принятия решений, стереотипные реакции на изменения экономического окружения, просто повторяющиеся операции, навыки и стереотипы поведения сотрудников организации и т.д., рассматриваются с точки зрения эволюционной экономики в качестве главного предмета исследования и основы не только микро-, но и макроэкономической динамики. Их роль в экономическом развитии можно сравнить с ролью генов в биологической эволюции. Они не только являются внутренним свойством и основой "памяти" хозяйствующих субъектов и определяют их поведение, но и постоянно воспроизводятся, а также изменяются в ходе "естественного отбора" хозяйствующих субъектов в условиях меняющегося экономического окружения. При этом из всех возможных рутинизированных процессов поведения закрепляются только наиболее важные и полезные для выживания хозяйствующих субъектов в заданных экономических условиях.

За десятилетия советской власти у подавляющего большинства граждан сформировались совершенно определенные стереотипы

поведения, обусловленные стабильностью социально-экономических отношений, уверенностью в благополучной жизни при условии соблюдения раз и навсегда заданных правил. Не только рядовые граждане, но и руководители действовали в условиях мало меняющихся производственных отношений в соответствии с установленными процедурами принятия решений. И хотя экономика СССР росла относительно высокими темпами, и каждый год создавались новые виды деятельности, строились тысячи новых предприятий, осваивались десятки новых специальностей, сама социально-экономическая среда оставалась стабильной. Она поощряла лояльность по отношению к власти, добросовестное отношение к своим обязанностям, стремление к продвижению по партийно-хозяйственной карьерной лестнице.

После резкого одномоментного разрушения всего государственного и социально-экономического строя подавляющее большинство граждан оказались дезориентированными и не способными столь же быстро адаптироваться к новым условиям. Они продолжали привычно трудиться на предприятиях, незаметно для себя превращаясь из трудящихся на государство в наемную рабочую силу у частных собственников, приватизировавших их предприятия. Спустя всего несколько лет после демократической эйфории подавляющее большинство граждан вдруг обнаружило, что пока они продолжали честно исполнять свои трудовые обязанности, кто-то присвоил некогда общенародное имущество, завладел принадлежавшими ранее всем источниками доходов, отменил значительную часть социальных гарантий. И вместо патерналистского государства они вынуждены иметь дело с безразличной коррумпированной властью, обслуживающей интересы сказочно разбогатевших на присвоении государственной собственности “олигархов”.

Как пиратское отношение к приватизированной сомнительным способом собственности, так и чудовищное обнищание большинства населения были неожиданными для радикальных реформаторов результатами их деятельности. Действительно, что мешало вполне грамотному и квалифицированному населению принять массовое участие в приватизации и последующем управлении бывшей общенародной собственностью? Почему за каких-то несколько лет основная часть национального богатства оказалась в распоряжении всего нескольких десятков человек, в то время как подавляющее большинство граждан лишилось прав не только на свою часть некогда общенародного имущества, но и своих сбережений? И по каким причинам вместо повышения эффективности производства и преумножения полученной от государства собственности ее новые

хозяева в большинстве случаев пошли по пути ее разграбления и вывоза капитала за рубеж?

Широко распространенные неоклассические представления об экономике как сообществе максимизирующих прибыль хозяйствующих субъектов, действующих в формальных условиях свободной конкуренции, не позволяют дать вразумительные ответы на эти вопросы. Между тем анализ, проведенный с позиций эволюционной экономики, доказывает, что полученные результаты были запрограммированы проводившейся политикой “шоковой терапии”.

Подавляющее большинство граждан не смогло воспользоваться неожиданно возникшими возможностями быстрого обогащения на основе приватизации государственного имущества, потому что, во-первых, это требовало резкого изменения морально-этических принципов и привычных для них норм повседневного поведения, и, во-вторых, они просто не могли себе представить, что государство столь быстро деградирует, утратит способность защищать общенациональные интересы и будет подчинено частным интересам приближенных к власти лиц, использовавших свое влияние для захвата общенационального богатства.

В ситуации хаотического распада прежней устоявшейся за десятилетия социально-экономической системы в наиболее выигрышном положении оказались асоциальные элементы, привыкшие полагаться только на себя и обходить законы, отчужденно относящиеся к государству и имевшие навыки предпринимательской инициативы. Не удивительно, что среди преуспевших в результате реформ лиц столь высока доля людей с криминальным прошлым, занимавшихся нелегальным предпринимательством в прежние годы, а также наиболее инициативных в последние годы советской власти комсомольских работников и выпускников столичных вузов, еще не успевших социализироваться в советской системе и с энтузиазмом воспринявших новые правила игры.

Эти правила поощряли агрессивное поведение, направленное на захват государственной собственности, и дестимулировали предпринимательскую деятельность по организации производства общественно полезных благ. В результате “естественного отбора” различных типов предпринимательского поведения выиграли те, кто, злоупотребляя служебным положением и коррумпируя власть, фактически даром получили контроль над наиболее доходными бывшими государственными предприятиями. Те же, кто пытался добиться успеха собственным трудом, оказались в проигрыше.

Хищнический тип предпринимательства, ориентированного не на создание нового, а на присвоение чужого, еще долго будет довлеть над экономикой большинства постсоциалистических стран. Вслед за

крупномасштабной приватизацией развернулась борьба за передел уже приватизированной собственности. Сложились целые бизнес-сообщества, наживающиеся на организации искусственных банкротств преуспевающих предприятий и распродаже их активов. И вновь преуспевают не те, кто с хозяйской рачительностью развивает свое производство, а кто, коррумпируя судебную власть и правоохранительные органы, отбирает у других хорошо работающие предприятия.

Эволюционный подход позволяет объяснить, почему именно такой тип социально-экономических отношений вырос на обломках социалистической системы хозяйствования. Так же как чертополох вырастает на руинах некогда процветавшего дома, так и в нашем случае мгновенный снос социалистического здания породил паразитические формы присвоения национального богатства.

Все это стало закономерным результатом проводившейся политики “шоковой терапии”, отрезавшей подавляющее большинство населения от эффективной деятельности и создавшей конкурентные преимущества для асоциальных элементов советского общества. Деструктивные формы предпринимательской деятельности оказались наиболее эффективными и в ходе “естественного отбора” стали доминирующими. Следствием этого стала целая гамма явлений, аномальных с точки зрения общераспространенных теоретических представлений и перечеркнувших смысл проводившихся радикальных реформ.

Во-первых, следствием перехода к рынку стало не повышение эффективности общественного производства, а ее резкое снижение. Новые собственники в большинстве случаев оказались плохими хозяевами, ориентированными не на развитие доставшихся им предприятий, а на присвоение их активов и вывод их за рубеж.

Во-вторых, дезинтеграция производственно-ведомственных систем, доминировавших при социализме, не привела к формированию отношений рыночной конкуренции, а многократно усилила монопольные эффекты. Вследствие распада ранее организационно объединенных технологических цепочек вместо небольшого числа монопольных производителей конечной продукции появилось бесчисленное множество локальных монополистов, злоупотребляющих своим монопольным положением в рамках сложившейся производственно-технологической кооперации и раздувающих инфляцию издержек. Последняя породила гиперинфляцию со всеми вытекающими последствиями дестабилизации экономики.

В-третьих, для поддержания производства руководители оказавшихся в шторме гиперинфляции предприятий продолжили привычные поставки товаров и услуг без их своевременной оплаты

для поддержания сложившейся кооперации и предотвращения собственной гибели. Следствием этого стал кризис неплатежей, парализовавший фискальную систему государства.

В-четвертых, столкнувшись с гиперинфляцией и кризисом неплатежей, ориентированные на обслуживание частных интересов органы государственной власти пошли по пути механического сокращения государственных расходов и демонтажа социальных гарантий, чем подорвали механизм воспроизводства человеческого и интеллектуального потенциала. Тем самым под вопрос поставлено само будущее России как суверенного государства.

В-пятых, применение поверхностных монетарных методов для обуздания гиперинфляции без понимания ее реальных причин привело к демонетизации экономики, блокированию инвестиционного процесса и искусственному сужению возможностей кредитования роста производства. Искусственное сжатие денежной массы подорвало воспроизводственный процесс и спровоцировало соответствующее падение экономической активности.

Этот перечень аномальных результатов радикальных рыночных реформ можно продолжать до бесконечности. Все получилось совсем не так, как ожидалось или, по меньшей мере, заявлялось их авторами. И в то же время получилось вполне закономерно, как и предостерегали наиболее вдумчивые ученые, понимавшие реальные механизмы человеческого поведения в конкретных условиях проводившихся реформ.

Постепенно общество адаптируется к новой системе социально-экономических отношений. Но этот процесс обучения требует времени. И в случаях, когда экономические реформы опережают способность общества осваивать новые формы конструктивной деятельности в быстро меняющихся условиях, возникают социальные напряжения и дисфункции, обусловленные неадекватной мотивацией хозяйствующих субъектов. И наоборот, если процессы обучения общества новым формам экономической деятельности соответствуют темпам социально-экономических и политических преобразований, то можно ожидать позитивных результатов. Вооруженные пониманием нового смысла своей деятельности и руководствуясь принципами добросовестной конкуренции и законопослушания, люди могут добиться выдающихся и весьма полезных для общества результатов.

Опыт СССР и Китая дает яркий пример последствий в различиях подходов к организации рыночной трансформации. Создание условий для активизации творческого потенциала личности и предпринимательских способностей путем планомерной деятельности государства позволило Китаю более чем на порядок увеличить объемы производства с момента начала реформ. В России и большинстве других постсоциалистических стран, наоборот,

произошел чудовищный регресс. Переход к рынку на основе присвоения государственной собственности небольшой группой приближенных к власти лиц не мог обеспечить экономический успех. И как бы сегодня ни пытались скрыть причины чудовищного падения объемов и эффективности производства псевдонаучными терминами типа “трансформационный спад”, причины этого заключаются в избранном пути перехода к рыночной экономике.

Эта книга называется “Обучение рынку”. В ней прослеживаются и анализируются процессы формирования рыночных механизмов, определяющих результаты перехода к рыночной экономике в разных постсоциалистических странах. Показано, что эти результаты оказываются существенно разными в зависимости от характера проводимых реформ и их соответствия готовности общества действовать по новым правилам. Но во всех случаях переход к новой системе социально-экономических отношений — это процесс обучения людей, фирм и государств эффективной работе в новых условиях. И анализ перехода к рынку как к процессу обучения позволил раскрыть ранее не понятные движущие силы и закономерности трансформационного процесса.

Впрочем, читателю будет виднее, насколько авторам удалось это сделать.

Сергей Глазьев, член-корреспондент РАН

Глава 1
Методологические основы исследования

Фундаментальные системные исследования и логика эволюционного подхода

Изучение социально-экономических систем, предпринимаемое современной общественной наукой, предполагает в качестве явной или неявной предпосылки наличие у исследователя определенных представлений о том, что такое социально-экономическая система. От этих концептуальных предпосылок, часто даже не упоминаемых на страницах научных работ, существенно зависят не только предмет и метод исследования; нередко они решающим образом предопределяют конечные результаты работы и выводы, к которым приходит ее автор.

На вопрос о том, что представляют собой социально-экономические системы, можно давать различные ответы, и многие из них, будучи последовательными и осмысленными, имеют право на существование. Все разнообразие точек зрения на данную группу проблем можно условно уместить в три принципиально разные концепции, каждая из которых отражает определенный подход к понятию социально-экономической системы, а следовательно, и к управлению, этими системами, и к их изучению.

Структурная концепция рассматривает социально-экономические системы как субординированные иерархические структуры и в основу их исследования кладет отношение между элементом и системой, которое, согласно логике данной концепции, выступает исходным, первичным, системообразующим отношением. Понять, что представляет собой данная система, — это значит понять, как она устроена внутри, из каких элементов она состоит, каковы взаимные связи и отношения между ее элементами, а также между системой и каждым ее элементом. Именно внутренняя структура системы выступает, согласно данной концепции, основным объектом воздействия на систему в процессе управления ею и основным объектом изучения в процессе ее познания. Каждая система, в свою очередь, является элементом других, более сложно организованных систем, а каждый отдельно взятый элемент, в свою очередь, представляет собой субординированную систему.

Функциональная концепция воспринимает социально-экономическую систему как функциональную единицу, принципиально открытую для воздействия внешней среды. Согласно данному подходу, именно отношение между системой и внешней средой выступает исходным отношением, логика развития которого предопределяет развертывание всех жизненных форм и проявлений

данной системы. Понять, что представляет собой данная система, — это значит понять, какова ее функциональная роль, каков характер ее отношений с внешней средой. Функциональная концепция исследует социально-экономическую систему как "черный ящик", состояние которого однозначно определяется ее взаимодействием с внешней средой — воздействием среды на систему (для данной системы это "вход") и воздействием системы на среду ("выход"). Таким образом, сама система предстает как набор определенных свойств, параметров, совокупность которых характеризует ее состояния и изменения. Именно эта совокупность параметров, а вовсе не система как таковая служит объектом воздействия в процессе управления данной системой и объектом исследования в процессе ее познания.

Каузальная концепция рассматривает социально-экономические системы как сложные развивающиеся объекты, причины движения которых заложены в них самих. С этой точки зрения исходным представляется отношение между двумя сторонами данной системы — содержанием и формой, противоречивое единство которых в процессе их взаимного полагания и взаимного отрицания обеспечивает как относительную устойчивость, стабильность системы, так и ее относительную изменчивость, мобильность. Понять, что представляет собой данная система, — это значит понять, как и почему она изменяется, какие причины и противоречия движут ее развитием. Система, таким образом, представляет собой динамический объект, который сам воспроизводит условия своего собственного бытия и движения и воспроизводит их через *противоречия*, которые поэтому и подлежат воздействию в процессе управления данной системой и изучению в процессе ее познания.

В истории экономической мысли диалектическая взаимосвязь указанных трех концепций проявляется в наибольшей степени полно и открыто. Структурная концепция экономических систем, характерная для "доклассического" этапа развития политической экономии, получила наиболее яркое воплощение в меркантилистских построениях. Позднее в рамках этой концепции возникли такие достижения структурно-экономического анализа, как "тектология" А.А. Богданова, и выросли школы организационно-институционального направления в экономике, а также целый ряд течений, развивающихся на стыке экономической науки с кибернетикой и общей теорией систем.

Классическая политическая экономия взяла на вооружение функциональную концепцию, наиболее мощным достижением которой стал маржинализм, а позднее в ее русле получили развитие другие доктрины, связанные с широким применением математической экономики. Богатые традиции функционального подхода продолжаются в ряде современных течений экономической

мысли, описывающих преимущественно количественную сторону экономических процессов и явлений.

Марксизм, будучи первой экономической школой, последовательно выдвинувшей каузальную концепцию изучения социально-экономических систем, явился в то же время и наиболее значительным (на сегодняшний день) ее достижением. Марксистское направление в экономике завершило правильную триаду, связанную с развитием методологических основ исследования социально-экономических систем. Ключевым моментом структурной концепции выступает качественное описание экономических систем, ключевым моментом функциональной концепции — количественные исследования, ключевым моментом каузальной концепции — мера, выражающая противоречивое единство качественных и количественных изменений. Завершив эту правильную триаду (качество — количество — мера), марксизм выдвинул в качестве гносеологической структурной единицы категорию "экономический закон" и поставил в центр внимания экономической науки каузальные, причинно-следственные связи, предложив диалектико-материалистическое обоснование экономической причинности и тем самым совершив методологический прорыв в развитии экономической мысли.

Бурно развивающийся в последние десятилетия ***эволюционный подход*** также возник в русле каузальной концепции изучения экономических систем. Отличительная особенность эволюционного подхода к исследованию социально-экономических систем по сравнению с большинством популярных сегодня на Западе экономических течений заключается в том, что данный подход рассматривает изучаемые системы не как механизмы, а как *организмы*, последовательно проходящие в своем жизненном цикле сменяющие друг друга этапы становления, развития, упадка и гибели и развивающиеся по законам эволюции, по законам самоорганизации сложных систем.

Можно сказать, что эволюционная экономика в известном смысле *предполагает* каузальный подход к исследованию экономических систем. Это обстоятельство связано с троякой особенностью эволюционного подхода, характеризующей логику развертывания предмета и метода экономической теории, предопределяемых этим подходом.

1. Прежде всего, эволюционный подход есть подход *динамический*, предполагающий изучение экономических объектов в их динамике. Это означает, что эволюционный подход должен в той или иной форме объяснить характер развития этих объектов и его причины.

2. Развитие экономических систем, исследуемое в рамках

эволюционного подхода, носит исторический характер. Следовательно, эволюционный подход есть подход *исторический*, согласно которому история предшествующего развития социально-экономических систем позволяет обнаружить тенденции и логику последующих состояний тех же самых систем. Один из возможных вариантов исторического подхода предлагает социально-экономический детерминизм, воспринимающий каждое состояние социально-экономической системы как следствие ее предшествующих состояний и как причину последующих.

3. Наконец, на вопрос о причинах развития дает ответ *диалектический* подход: причины развития социально-экономических систем заключаются в их внутренних противоречиях, а движущие силы развития — во внутренней логике развертывания этих противоречий, в тех объективных общественных формах, в которых движутся (т. е. полагаются и разрешаются) эти противоречия.

Эволюционный подход, будучи подходом диалектическим, предполагает реализацию всеобщих законов диалектики в практическом движении исследуемых им социально-экономических систем. Законы взаимного перехода количественных и качественных изменений, единства и борьбы противоположностей, отрицания отрицания характеризуют динамику сложных динамических систем (в том числе социально-экономических систем) как поступательно-циклический процесс, в котором попеременно чередуются периоды эволюционного (постепенного, медленного) и революционного (быстрого, скачкообразного) развития.

В отличие от проблемы характера и логики эволюционного развития, достаточно успешно разрешаемой общим эволюционным подходом к изучению социально-экономических систем, проблема *направленности* этого развития остается для него принципиально недоступной. В частности, по этой причине в рамках эволюционной экономики стал развиваться **генетический подход**, позволяющий прогнозировать эволюционную динамику социальных систем исходя из тенденций и исторических перспектив их развития, обусловленных неотъемлемыми внутренними свойствами этих систем.

Логика генетического подхода в известном смысле вытекает из традиций классической политической экономии, в которой рассматриваются только *необходимые* (а не достаточные) условия существования макроэкономического равновесия и необходимые условия его восстановления в краткосрочном и среднесрочном периодах. Это и есть, как говорил Н.И. Бухарин, постулат равновесия, т.е. рассмотрение всей системы в том типичном случае, когда вопрос о возможности невосстановления равновесия (и, соответственно, о

возможности гибели системы) не ставится[1]. Между тем каждая система, в том числе и социально-экономическая, подобно живым организмам, имеет свой жизненный цикл, и рано или поздно наступает момент ее гибели и перехода к некоторой другой системе, более способной аккумулировать информацию и противостоять энтропии в сложившихся условиях внешней среды.

Вообще говоря, отдельные живые организмы (как и социально-экономические системы) не являются замкнутыми системами, и на известных этапах развития, обусловленных их генетической программой, им удается эффективно противостоять энтропии, хаосу, надвигающемуся на динамические системы из внешней для них среды. То, что удел всех органических существ — разложение, отмечал Шеллинг, отнюдь не может считаться изначальной необходимостью; связь сил, составляющих жизнь, по своей природе равно могла бы быть и нерасторжимой, и если чему-либо предназначено быть perpetuum mobile, то, по-видимому, это создание, которое собственными силами восполняет ошибочно ставшее в нем[2]. Таким образом, выражаясь современным языком, органические системы могут существовать постольку, поскольку они способны аккумулировать информацию и нейтрализовать последствия энтропийно направленных воздействий внешней среды в процессе своего собственного развития.

Производство информации и ее аккумуляция, применение в производственных процессах являются важнейшим фактором, позволяющим эффективно противостоять энтропии, хаосу, надвигающемуся на социально-экономические системы из внешней для них среды. Следовательно, становление информационного технологического способа производства должно рассматриваться как устойчивый антиэнтропийный фактор общественного развития, как фактор, повышающий степень организации экономических систем — и на уровне предприятия, и в масштабе общества в целом.

Заметим, что нелинейность, цикличность, принципиально заложенная во всяком развитии, его неопределенность не снимают проблемы исторической тенденции, тренда, общего направления, в котором движется развивающийся объект. Эволюционный подход к развитию социально-экономических систем позволяет утверждать, что их историческая тенденция определяется ***законом убывания энтропии***. Социальные организмы могут жить и воспроизводить себя до тех пор, пока они способны эффективно противостоять энтропии, повышать уровень своей организации. Если же внутренняя структура

---

[1] См.: Бухарин Н.И. Экономика переходного периода // Бухарин Н.И. Проблемы теории и практики социализма. М.: Политиздат, 1989. С. 154.

[2] См.: Шеллинг Ф.В.Й. Философские исследования о сущности человеческой свободы и связанных с ней предметах //Соч. В 2-х томах. Т. 2. М.: Мысль, 1989. С. 123-124.

социально-экономической системы на известном этапе вступает в противоречие с решением этой проблемы, то система подлежит коренной трансформации либо сменяется другой, более способной к выживанию в данной энергоинформационной среде.

Таким образом, существуют определенные вопросы, касающиеся динамики социально-экономических систем, на которые генетический подход принципиально неспособен дать какой-либо ответ. ***Первый*** из таких вопросов касается соотношения неопределенности текущей динамики систем и исторической тенденции их развития, их трендовых траекторий.

Вероятностный характер развития, его бифуркационность, способность к спонтанным локальным трансформациям не снимают проблемы глобальной траектории этого развития, его исторической тенденции, векового тренда. На основе генетического подхода можно предвидеть некоторые черты зрелого состояния той или иной социально-экономической системы, исходя из предпосылок этого состояния, имеющихся в данный момент в потенции, в неразвитом виде. Но генетический подход не дает ответа на вопрос о том, какова будет социально-экономическая система, которая придет ей на смену.

При решении этого вопроса незаменимую роль способна сыграть каузальная концепция развития социально-экономических систем. В частности, К. Маркс писал, что ни одна социально-экономическая система не умирает раньше, чем все ее противоречия разовьются до крайности, все производственные возможности ее развития исчерпаются и в ее недрах созреют материальные условия становления новой системы[3]. Но для того чтобы уловить этот момент, необходимо исследовать именно *противоречия* существующих социально-экономических систем, важнейшим из которых выступает противоречие между системой производительных сил общества и системой его производственных отношений; следовательно, для этого необходимо изучать социально-экономический организм с позиций каузальной концепции.

Трудный вопрос заключается в том, в какой сфере следует искать общий критерий отмирания социально-экономической системы и ее перехода в некую иную систему. Разрушение производительных сил общества, развитие которых пришло в противоречие с характером и логикой развития системы производственных отношений, в данном случае не может служить критерием. В частности, при капитализме каждый циклический кризис сопровождается разрушением производительных сил. Но К. Маркс показал, что это не свидетельство заката буржуазной системы отношений производства, а неотъемлемое свойство ее развития.

---

[3] См.: Маркс К. К критике политической экономии //Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. С. 7.

Ответ на поставленный вопрос следует искать в самой социально-экономической системе, в ее внутренних противоречиях. Обобщенно говоря, критерий отживания системы заключается в ее неспособности эффективно аккумулировать информацию и противостоять энтропии, как вырабатываемой самим социально-экономическим организмом, так и надвигающейся на него из внешней среды. Каким образом это качество выражается на языке самой социально-экономической системы — это проблема ее внутренних каузальных связей и внутренней логики движения ее противоречий.

Второй вопрос, на который генетический подход не дает удовлетворительного ответа, касается соотношения естественно-исторического и телеологического начал в развитии социально-экономических систем. Естественно-исторический характер их развития не означает стихийности и не предполагает отсутствия сознательного целеполагания в процессе их эволюции.

Естественно-исторический характер развития социально-экономических систем в известном смысле предполагает чередование эволюционных и революционных периодов в их развитии и потому не может быть во всех своих проявлениях описан эволюционным подходом. Скачкообразные качественные изменения в сфере общественного бытия, сопровождающиеся *виртуальными бифуркациями*, т.е. вероятными разветвлениями трендовых траекторий, усиливают роль субъективных факторов в общественном развитии. Таким образом, понимание развития социально-экономических систем как естественно-исторического процесса не только не противоречит признанию необходимости целенаправленного воздействия человека на динамику социально-экономических процессов, но и непосредственно предполагает его.

На известной ступени развития социальная реальность характеризуется достижением такой степени познания людьми законов своего собственного общественного бытия, при которой они смогут предвидеть социально-экономические последствия совершаемых ими действий и в известной мере осознанно строить свое социально-экономическое будущее. Достижение такой степени познания законов общественного развития означает начало подлинной человеческой истории, при которой люди перестают быть жертвами стихийного действия объективных социально-экономических законов и становятся сознательными строителями своего общественного бытия.

Сознательное проектирование человечеством своего общественного бытия выводит на передний план преобразования общественной жизни так называемые *социальные технологии*, применение которых позволяет добиваться заранее заданных результатов в развитии социально-экономических систем. Таким

образом, формирующаяся в современной экономической науке новая парадигма призвана стать не столько инструментом познания сменяющих друг друга способов производства, сколько инструментом их **созидания**, проектирования, программирования. Она должна стать методологической основой конструирования и внедрения *социально-экономических технологий*, позволяющих предвидеть последствия совершаемых хозяйственных действий и принимаемых решений, добиваться заранее заданного результата, т.е. должна давать конструктивные алгоритмы поиска и построения систем экономических отношений, обеспечивающих устойчивое и прогнозируемое развитие общества в требуемых направлениях. Следовательно, новая экономическая парадигма способна сформироваться и заработать в полную силу лишь по мере осознания человечеством законов собственного развития, по мере выхода из царства необходимости в царство свободы.

Целенаправленное воздействие людей на характер и формы социально-экономического развития повышает их ответственность за последствия принимаемых решений и их претворения в жизнь. Однако осознание людьми законов общественного бытия не отменяет объективного характера этих законов и не снимает внутренней социальной логики их действия. Поэтому, характеризуя целеполагание человеческого воздействия на социально-экономическое развитие, следует помнить о том, что критерии и задачи этого целеполагания вытекают из важнейших принципов самоорганизации социальной формы движения материи и потому не выходят за рамки естественно-исторического подхода к развитию социально-экономических систем. Телеологический подход, напротив, предполагает, что критерии и задачи этого целеполагания внеположены по отношению к внутренней логике саморазвития социально-экономических систем, привнесены в их динамику теми или иными внешними обстоятельствами.

Подавляющее большинство известных на сегодняшний день экономических доктрин на *микроэкономическом* уровне придерживается телеологического подхода. Согласно этому подходу микроэкономические структуры суть *механизмы*, цель и назначение которых внеположены по отношению к ним самим: они суть мертвые слепки косной материи, созданные во имя оптимизации неких количественно измеримых параметров. Максимизации функции полезности, утверждает маржинализм. Максимизации нормы прибыли, отмечает марксизм. Максимизации эффективности производства, подчеркивает кейнсианство. Минимизации риска и максимизации устойчивости, в один голос добавляют сторонники всех направлений экономической мысли, хотя ирония заключается в том, что почти все они понимают под этими категориями нечто свое,

не совпадающее с пониманием иных экономических течений.

Лишь эволюционная экономика последовательно отвергает это механистическое заблуждение, рассматривая микроэкономические структуры как *организмы*, поведение которых в известном смысле аналогично поведению живых самоорганизующихся систем, цель и назначение которых заложены в них самих и изначально предопределены их генотипом. У жизни нет иной цели, кроме самой жизни, кроме ее продолжения и развития, роста и творческого самопроявления. Именно так смотрит на экономические системы эволюционная экономика, и этот подход оправдан именно тем, что со становлением информационного технологического способа производства экономические структуры реально обретают возможность, подобно живым организмам, аккумулировать информацию из внешней среды и противостоять энтропии, сознательно повышая уровень своей организации. В этом их поведение действительно сходно с поведением живых организмов, и это обстоятельство лежит в основе современной популярности эволюционного подхода, его столь быстрого расцвета в конце XX столетия.

Как диалектика неопределенности и предопределенности векового тренда, так и соотношение естественно-исторического и телеологического подходов с особенной ясностью и силой проявляются в изучении пределов развития исторически конкретных социально-экономических систем, причем эта проблема значительно обостряется на переходных этапах их динамики. В необходимости прогнозировать подобные процессы и предвидеть отдаленные технико-экономические последствия совершаемых действий заключается глобальный вызов наступившего века, на который требует ответа практика современного социально-экономического развития. От нашей готовности принять этот вызов, от своевременного и конструктивного решения данной группы вопросов может решающим образом зависеть острота глобальных проблем, с которыми мы столкнемся несколько десятилетий спустя.

Кризис современной парадигмы в экономической науке

Сегодня стало общепризнанной банальностью утверждение о том, что современная экономическая наука пребывает в состоянии кризиса, что ведущие экономические доктрины не в силах сколько-нибудь адекватно отразить реальные перемены, происходящие в сфере общественного бытия. Этому обнаруживается множество причин, но коренная, наиболее глубокая из них лежит, разумеется, в области развития производительных сил: наступление эпохи

господства информационных технологий, идущих на смену индустриальным, неизбежно опрокидывает не только отдельные выводы, но и самые основы современной экономической теории, важнейшие методологические предпосылки, на которых она построена.

Процессы, совершающиеся в последние годы в современном всемирном хозяйстве, ясно указывают на непригодность давно известных и хорошо разработанных экономических доктрин для объяснения реальностей современной экономической динамики. Эти процессы обнаруживают ограниченность наших познаний и наших прежних представлений о характере, критериях и типах экономического роста, стимулируют поиски путей к переосмыслению некоторых экономических категорий, к уточнению логики экономической причинности нынешнего переходного этапа общественного развития.

Глобальный вызов третьего тысячелетия, на который современная экономическая наука пока не смогла дать достойного ответа, заключается в становлении информационного технологического способа производства, требующем всестороннего осмысления и значительной корректировки существующих научных методов и подходов. Современная экономическая мысль оказалась неспособной адекватно отреагировать на быстрые изменения общественного бытия, продиктованные логикой переходного периода, переживаемого сегодня человечеством.

Переходный характер нынешнего периода в истории цивилизации многоаспектен и труден для экономического осмысления. Важнейшими аспектами, в первую очередь подлежащими изучению в контексте кризиса современной экономической науки, являются глобальный характер данного переходного периода, его технологическое содержание, экономические формы и социальные последствия. Каждая из этих онтологических составляющих служит источником соответствующих гносеологических корней кризиса современной экономической мысли.

Глобальный, универсальный характер переходного периода тесно связан со значительными изменениями в структуре и механизмах функционирования современного всемирного хозяйства. Развернувшаяся в последние годы глобализация экономических процессов требует переосмысления известной части экономических законов и категорий. В то же время глобальные проблемы человечества, обострившиеся в последние полвека, все теснее связаны с хозяйственной деятельностью человека, поэтому экономической науке нередко приходится давать ответы на вопросы, которые трудно перевести на ее язык.

Экономическая наука последних десятилетий характеризуется коренными изменениями, касающимися как предмета ее исследования, так и основных ее методов и подходов. Материальная основа этих изменений в конечном счете сводится к становлению информационного технологического способа производства, неизбежно приводящему к радикальным переменам в способах соединения живого и овеществленного труда и к утверждению элементов новой системы общественных отношений производства. Поэтому кризис современной экономической науки есть прежде всего кризис господствующей ныне *индустриальной парадигмы*, приспособленной к адекватному отражению общественного строя производства, основанного на безраздельном господстве индустриальных технологий.

Современная экономическая наука все чаще вынуждена задаваться вопросами, которые не входили в область ее интересов еще несколько десятилетий назад. Во-первых, это проблемы интегральной экономической оценки *качества* природной среды, степени ее пригодности для хозяйственной деятельности человека. Во-вторых, это проблемы экономической оценки *информационной среды*, в которой осуществляется процесс хозяйствования (структуры и динамики этой среды — в частности, моральный износ информации, информационный тип экономического роста, а также проблема человеческого капитала). В-третьих, это проблемы технико-экономической безопасности, решение которых должно опираться на новейшие достижения в области информационной экономики и технико-экономического анализа и прогнозирования. Можно указать и еще ряд проблем такого рода. В современной экономической теории сегодня накопилось слишком много вопросов, о которых еще совсем недавно она не желала даже слышать, а не то что обсуждать их, — слишком много, чтобы полагать, будто мы сможем надолго удержаться в рамках господствующей ныне экономической парадигмы.

Итак, идет ли сегодня экономическая наука к новой парадигме или не идет — вопрос, как представляется, достаточно праздный. Несомненно, что мы находимся на пороге становления некой новой системы в политической экономии, призванной адекватно отразить логику общественного бытия эпохи господства информационных технологий. На смену политэкономии труда и политэкономии капитала приходит ***политэкономия информации***[4], и это пришествие тем очевиднее, чем заметнее функциональная роль информации в системе факторов производства, чем значительнее доля

[4] Подробнее см.: Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации. Москва — Кострома, 2002.

информационных продуктов в ВНП ведущих стран мира и мирового хозяйства в целом. В то же время понятно, что эта новая политэкономия еще не может вполне сформироваться даже в самых общих чертах до тех пор, пока информационный технологический способ производства не завоевал надлежащего места в структуре производительных сил человеческого общества.

> На наш взгляд, современная экономическая теория пребывает в преддверии глобальных перемен, причем их вектор достаточно ясен, поэтому основная проблема заключается в том, какие методологические подходы, какие теоретические разработки существующих ныне экономических учений могли бы быть приемлемыми для формирующейся ныне новой парадигмы. Ведь новое не рождается на пустом месте, оно вырастает из определенных гносеологических предпосылок, а если так, то наша задача заключается в том, чтобы в экономической теории сегодняшнего дня обнаружить зачатки, проблески тех новых идей, которые завтра лягут в основу новых теоретических построений.

В силу известных обстоятельств ситуация в российской экономической науке сложилась таким образом, что ученому порой заявить о своей приверженности той или иной экономической доктрине (за исключением, разумеется, марксизма), и одно лишь это заявление порой избавляет его от необходимости научного поиска и дает ему право молчаливо предполагать, что он приобщился к традициям мировой экономической мысли и работает на уровне современных ее достижений. В том, сколь печально это заблуждение, нетрудно убедиться, читая работы отечественных экономистов последних десяти лет и обнаруживая грубые методологические промахи, подаренные нам зарубежными коллегами и успешно (порой в карикатурно утрированном виде) унаследованные и взятые на вооружение нашей экономической наукой и практикой.

Обилие новых для экономической науки вопросов, на которые она, тем не менее, вынуждена отвечать, вызывает, с одной стороны, обогащение экономической науки не свойственными ей методами, а с другой стороны, ведет к *размыванию* ее предмета и метода, наиболее последовательно проявившемуся в последнее десятилетие. Ярким примером, иллюстрирующим эту тенденцию, может служить применение моделирования в экономике. Математическая модель экономического процесса, построенная при определенных допущениях, в рамках которых она только и может быть применена, все чаще воспринимается как некий *аналог* этого процесса, подлежащий изучению сам по себе.

В результате из поля зрения современной экономической мысли оказались практически выведены общественные отношения производства, представляющие собой ту реальную материю, с

которой, собственно, и имеет дело экономист. Поэтому кризис в экономической науке в известном смысле аналогичен кризису физики начала XX века: материя исчезает — остаются одни уравнения. Однако экономисты не всегда осознают, что математическая модель есть лишь инструмент, а вовсе не *предмет* изучения экономической науки. Следовательно, ситуация в экономике осложняется еще и тем, что сложившееся кризисное положение вещей нередко воспринимается как достижение современной экономической мысли, тогда как на самом деле оно является выражением ее бесплодия и неспособности осмыслить коренные проблемы экономической практики.

Одним из важных проявлений современного кризиса в экономической науке служит усиление «общесистемных» оснований экономических исследований. Экономика все чаще изучается как сложная динамическая система с большим количеством операциональных блоков, каждый из которых имеет свои "входы" и "выходы" и связан с другими блоками соответствующими информационными потоками.

Проблема, связанная с применением такого «системного» подхода (а лучше сказать — с подменой экономической реальности ее близорукой моделью), заключается в том, что с общесистемной, операциональной точки зрения экономические системы различных стран и эпох мало чем отличаются друг от друга. Но утверждение, будто они не имеют различий с точки зрения *экономической*, означало бы полный крах экономической науки вообще, ибо это значит, что об экономическом строе данного, исторически конкретного общества мы не можем сказать ничего содержательного, кроме наиболее общих, наиболее абстрактных и — увы — наиболее банальных определений, а именно — что в них совершается процесс труда, поддерживаемый рациональной мотивацией хозяйствующих субъектов, что присутствуют некие ограниченные ресурсы, по отношению к которым стоит задача их оптимального распределения, вытекающая из самого факта их ограниченности, и что имеет место производство, факторы которого тем или иным способом соединяются друг с другом. Однако все это, строго говоря, *предэкономические* факты, для констатации которых никакой экономической науки не требуется.

Другой негативный аспект, вытекающий из факта перегрузки экономической мысли общесистемными подходами, заключается в размывании содержания экономических категорий, изменяющих свой смысл под воздействием неоправданно широкого применения количественных методов (иногда необоснованно именуемых при этом математическими). Когда математик использует выражение "$x = 1$", он при этом понимает, что не латинская буква *x* равняется 1, а некая переменная величина, когда-то прежде обозначенная этой буквой,

принимает значение 1. В данном случае основанное на упрощенном речевом обороте невольное отождествление переменной величины с ее именем не может привести к недоразумению.

Иное дело в экономической науке, где имена объектов (экономические категории), в известном смысле отделяясь от тех экономических отношений, именами которых они являются, обретают самостоятельное существование, отличное и во многом обособленное от бытия этих отношений. Тем самым, движение производственных отношений как бы удваивается: с одной — это их действительное движение, обусловленное логикой общественного бытия, а с другой стороны — спекулятивное (формальное) движение, движение *категорий*, представляемое общественным сознанием.

Одна из задач философско-экономических исследований заключается, следовательно, в том, чтобы под маской мнимого, *спекулятивного* движения этих категорий вскрыть действительное, подлинное движение экономических отношений именами которых выступают эти категории. Более того, противоречие между действительным и спекулятивным движением, между движением историческим и логическим порождает необходимость объяснить, *вывести* спекулятивное движение из действительного.

Многочисленные примеры размывания предмета и метода современной экономической науки связаны также с глубоким воздействием внеэкономических факторов на характер развития экономических систем, причем сила этого воздействия быстро возрастает именно по причине переходности этих систем, их неспособности воспроизводить определенный экономический базис на своей собственной основе. В частности, усиление институциональной обусловленности экономических процессов порождает интенсивное развитие институциональных направлений современной экономической мысли. Усиление социальной обусловленности развития экономических систем выражается в общественном сознании ускоренной разработкой научных направлений, изучающих так называемый экономический бихевиоризм, т. е. поведенческие аспекты экономических процессов (рациональность, мотивацию, принятие решений и т.д.).

Реальности современного экономического развития перечеркивают традиционные представления об экономическом рационализме, идеалом которых считается примитивная позиция "гомо экономикус", стремящегося в каждый момент получить максимум благ при минимальных затратах. Циклический характер экономического роста требует особого внимания не к максимизации выгод, а, напротив, к нисходящим фазам экономического развития, в течение которых закладываются предпосылки грядущего подъема. Необходимо весной посеять зерно, чтобы осенью собрать урожай:

такова логика сезонного аграрного цикла. Необходимо вначале авансировать капитал, чтобы затем присвоить прибыль: такова логика промышленного цикла, основанного на кругообороте капитала, функционирующего в сфере бытия индустриальных технологий. Сегодня пришло время задуматься над логикой информационного цикла, выражаемого динамикой длинных волн экономической конъюнктуры и связанного с овеществлением нового слоя созданной в обществе научно-технической информации, с новым кластером нововведений, вытесняющим элементы предшествующих технологических укладов.

Технологические реальности современного всемирного хозяйства, вообще говоря, подрывают традиционные представления о предмете экономической науки и основных методах исследования экономических процессов. Большинство популярных в наши дни экономических доктрин рассматривают технологическую структуру изучаемой ими экономической среды как *однородную*, т.е. не имеющую внутренних различий, и *статичную*, т.е. не подверженную существенным изменениям на протяжении исследуемого периода. Абстракция такого рода, правомерная еще в начале XX в., должна быть поставлена под сомнение сегодня, когда в экономике любой страны сосуществуют элементы различных технологических укладов, а жизненный цикл одного технологического уклада ограничен временными рамками в 50-60 лет, сравнимыми с продолжительностью жизни одного поколения людей. В наши дни резко возрастает значимость исследований, объектами которых выступают технико-экономические системы, пребывающие в состоянии технологического разрыва. Бурное развитие эволюционной экономики в значительной степени явилось ответом именно на это требование времени.

Сегодня динамика показателей экономического развития существенно зависит от технологической среды, составляющей материальную основу этого развития. В качестве примера можно указать на закономерности ценообразования новой техники и ее общественного движения, которые коренным образом различны для зарождающихся и стареющих технологических укладов. Монетарные и структурные последствия внедрения такой техники, разумеется, будут принципиально различаться. Срок окупаемости капитальных вложений существенно зависит от того, в какой фазе промышленного цикла осуществлены соответствующие инвестиции. Применение формулы приведенных затрат может стимулировать развитие более или менее трудоемких или капиталоемких производств в зависимости от технологической динамики периода, к показателям которого приводятся эти затраты.

Все эти и многие другие аспекты существенно зависят от

характера *технико-экономической* динамики изучаемых систем. Подчеркнем, что это не проблемы экономических измерений и оценок, а проблемы ***причинности*** в экономической науке и практике, связанные не с функциональным, а с каузальным срезом экономической реальности, с тем, какой смысл вкладывается в категорию “экономический закон” и какое место в содержании этой категории занимают технологические факторы. Технико-экономическая динамика переходных экономических систем (в том числе современной России) предоставляет уникальные возможности для постановки фундаментальных проблем современной экономической науки и апробации различных подходов к их решению, для плодотворного диалога различных течений и доктрин, для развития методологического аппарата экономического анализа и прогнозирования.

Становление экономики информационного производства предполагает переосмысление многих коренных проблем экономической науки, непосредственно касающихся процессов производства и воспроизводства информации, научного знания. Выдвижение научно-технической информации в ряд ведущих предметов труда, решающих средств труда, а также важнейших продуктов труда ставит перед социально-экономическим прогнозированием сложные задачи и требует углубленного исследования совершающихся в современном всемирном хозяйстве переходных процессов, связанных со становлением информационного типа экономического роста. В качестве примера неготовности современной экономической мысли ответить на вопросы, поставленные объективным ходом развития информационного производства, можно привести проблему редукции труда и — в особенности — проблему ценообразования информации, связанную с малоуспешными попытками стоимостной оценки информационных продуктов и информационных ресурсов и ничуть не более успешными попытками приложить к информации понятия предельных издержек и предельной полезности.

Бесконечная воспроизводимость информации, ее неподверженность физическому износу и неубывание в результате совершаемых с ней операций (передачи, овеществления и производительного применения) обнаруживают неприменимость ко многим информационным продуктам стандартных представлений о собственности (традиционной системы отношений между собственником и несобственником) и тем самым предполагают подрыв отношений частной собственности по мере завоевания научно-технической информацией все более значительного места в системе производительных сил современного общества.

Обращение информации в качестве важнейшего продукта

человеческого труда обнаруживает ограниченность стоимостной формы осуществления процесса труда и общественной оценки этого процесса. Можно сказать, что свойства, которыми обладает научно-техническая информация как потребительная стоимость, демонстрируют принципиальную несовместимость со стоимостными формами ее производства, потребления и общественного движения как продукта труда.

Экономические формы современного переходного периода в целом выражают логику развития системы производственных отношений, выступающей общественной формой становления информационного технологического способа производства. Это обстоятельство указывает на то, что переходные и кризисные процессы, развернувшиеся в ряде стран и регионов мирового хозяйства, в известной мере выступают выражением нынешнего переходного периода в истории цивилизации и не могут быть адекватно восприняты вне общего экономического контекста этого переходного периода.

Гносеологически этот факт выражается в том, что экономическая наука пытается преодолеть узость формационного подхода, связанную с классовым характером *всех* существующих направлений современной экономической мысли. "Я полагаю, что Запад приблизился к своего рода водоразделу: мы становимся свидетелями краха буржуазных воззрений на человеческую деятельность и общественные отношения", — писал в 1970-е годы американский экономист и социолог Дэниел Белл[5].

Одним из проявлений данной всеобщей закономерности в развитии современной экономической мысли выступает многовариантность экономических решений. Современная экономическая наука предлагает множество методик экономической оценки природных ресурсов или моделей формирования цены научно-технической информации, и ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом перед другими. Относительное же предпочтение решающим образом зависит от целей, в которых осуществляется та или иная экономическая оценка. Возможно, в еще большей степени эта проблема касается экономических измерений.

В самом деле, общим свойством информационной парадигмы в экономической науке выступает тот факт, что каждая экономическая категория, каждая величина, каждый показатель несет на себе определенную информацию о состоянии и динамике тех или иных экономических объектов, и эта информация сама по себе не обладает абсолютной, безусловной ценностью. Именно поэтому столь велика зависимость относительной ценности данной информации от тех целей, в которых совершается ее сбор и обработка. Иными словами,

---

[5] Bell D. The cultural contradictions of capitalism. N.Y., 1976. P. 7.

чтобы правильно выбрать, например, методику экономической оценки природных ресурсов или методику расчета сроков окупаемости инвестиций, необходимо заранее знать, для чего будет использована эта оценка, дабы иметь возможность из целого ряда методик выбрать ту, которая наиболее подходит для данной цели.

Карикатурные примеры такого рода представляют собой смены методик расчета ряда макроэкономических или технологических показателей в некоторых странах с целью достижения заранее заданного результата (или хотя бы приближения к нему). Взамен прежней методики расчета макроэкономических параметров, недвусмысленно показывающей продолжение экономического спада, выбирается другая, согласно которой в стране начался экономический подъем. Вместо прежних норм предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ вводятся новые, увеличенные в несколько раз, согласно которым зоной экологического бедствия следует объявлять не всю территорию страны, а лишь приблизительно 40% ее площади. Принципиальная, неустранимая альтернативность, поливариантность, отсутствие абсолютных, "единственно верных" решений являются характерными и относительно новыми чертами развивающихся на наших глазах экономических доктрин.

Глобальный характер совершающихся в обществе переходных процессов заставляет пересмотреть не отдельные выводы, а самые основы современной экономической науки, и причина этого факта в известной мере заложена в осложнившихся отношениях между человеком и природой. Реакция природной среды на возросшие техногенные нагрузки последних десятилетий со всей очевидностью показывает, что возможности ее приспособления к удовлетворению потребностей человека не безграничны, что человек должен соизмерять масштабы и характер своего хозяйствования с внутренней логикой развития среды, в которой оно осуществляется. Таким образом, речь должна идти не об удовлетворении потребностей, а об их согласовании с возможностями и потребностями развития природной среды. В данном случае речь идет не о проблеме интернализации внешних эффектов хозяйственной деятельности, как полагают некоторые экономисты, — это было бы слишком просто! — а о глобальных энерго-информационных процессах, которые неспособна не только исследовать, но даже обозначить, назвать по имени современная экономическая наука.

Мир, в котором мы сегодня живем, — это мир *экономический*, стоимостной, в котором стоимостная форма учета издержек общественного труда, а стало быть, и стоимостная форма осуществления самого этого труда обрела статус всеобщности. Хотя любой хозяйственный процесс и в наши дни влечет за собой множество всевозможных результатов и последствий,

непосредственно в стоимостной форме не выражаемых, — тем не менее, наш мир основан на движении стоимостных категорий, и в мировоззренческом смысле мы пребываем еще всецело в их плену. А именно мы неявно (иногда не отдавая себе в этом отчета) воспринимаем всякое положительное проявление человеческой жизнедеятельности как *хозяйство*, а всякий положительный результат этой жизнедеятельности — как *богатство*. Такова неотъемлемая черта индустриальной парадигмы, господствующей в современной экономической науке.

При этом, обсуждая проблему *экономического* осмысления процессов информационного производства, большинство экономистов подразумевает смысл этой проблемы в приложении стоимостных категорий к исследованию процессов общественного труда в данной сфере. Между тем очевидно, что процессы интеллектуального труда нередко осуществляются вне стоимостной формы и поддаются стоимостным измерениям ничуть не в большей мере, чем процессы любого творческого труда, осуществляемого не в расчете на возмещение затрат рабочей силы, а благодаря свободному внутреннему побуждению, нередко отвергающему принцип рациональной мотивации.

> Грядущее информационное общество стирает грань между процессом труда и процессом жизнедеятельности общественных индивидов, между необходимым и прибавочным продуктом, между рабочим и свободным временем. Поэтому предпринимаемые нами тщетные попытки приписать некий стоимостной смысл свободным проявлениям творческих жизненных сил индивида отражают лишь узость нашего собственного рационалистического мышления. С позиций сегодняшнего дня проблема стоимостной оценки бытия и движения информационных технологий представляет интерес постольку, поскольку *современное* бытие ограничено сферой окружающих нас индустриальных технологий, развивающихся в стоимостных формах. А с позиций человека, *живущего* в этом самом грядущем, — это как бы и не вопрос: для него не существует стоимостных оценок, его жизнедеятельность построена на иных (свободных от стоимостных форм) общественных основаниях, которые мы сегодня столь же неспособны воспринять, как слепой от рождения человек не в состоянии понять, что такое красный цвет.

Тем самым переход к более высокому типу экономического роста предполагает становление более высокого *общественного* способа производства, система производственных отношений которого должна и способна стать общественной формой движения информационных технологий. Логика развития этой системы общественных отношений коренным образом противоречит

методологическим основаниям, на которых построена современная экономическая наука.

Технико-экономическая динамика как объект изучения эволюционной экономики

Традиционным объектом исследования эволюционной экономики выступает технико-экономическая динамика, связанная с «обучением» экономических систем изменяющимся технологическим основам производственных процессов. Взаимосвязь технологических и экономических параметров никогда прежде за всю историю человечества не нуждалась в столь подробном изучении, как в современном мировом хозяйстве, для которого стандартным является состояние технологического разрыва, во всяком случае, в отраслях производящих более 80% совокупного мирового ВНП.

Каждая технология, будучи определенной последовательностью операций, позволяющих достичь заранее заданного результата, характеризуется некоторой совокупностью входных и выходных параметров. Среди выходных параметров выделяется так называемый *технологически значимый результат* — параметр, определяемый функциональным назначением продукта труда, производимого согласно данной технологии. Например, для оптического прибора технологически значимым результатом является разрешающая способность, для грузового судна — грузоподъемность, для стрелкового оружия — дальность стрельбы при заданной точности и т.д. Технологически значимых результатов для одной и той же технологии может быть несколько.

Максимально возможная величина количественно измеримого технологически значимого параметра, которой позволяет достичь применение данной технологии, называется ее технологическим пределом. Наличие технологических пределов ограничивает количественные возможности технологий, применяемых при производстве тех или иных продуктов труда. Например, при стрельбе из лука дальность стрельбы можно увеличивать лишь до известного предела, а для того, чтобы превзойти этот предел, надо уже не совершенствовать лук, а изобретать порох. Паровая машина по своей физической природе не может достичь КПД 90% — для этого необходим электрический двигатель. Таким образом, наличие технологических пределов обеспечивает смену технологий, применение все новых, более совершенных технологических приемов для решения прежних технических проблем.

Каждый продукт труда в той или иной конкретной технико-экономической системе может производиться согласно нескольким различным производственным технологиям. Тем не менее, как

правило, можно выделить наиболее распространенную, ведущую технологию, применяемую при производстве данного продукта труда, — это технология, соответствующая общественно нормальным технологическим условиям производства. Это и есть тот технологический образ данного продукта, который соответствует господствующему в данный момент представлению общества о данном виде конкретного труда.

Отсюда вытекает, что **общественно нормальные условия производства** — это условия, которые не только обеспечивают уровень затрат *абстрактного* труда на производство данного продукта, признаваемый общественно нормальным, но и соответствуют общественно нормальным технологическим условиям *конкретного* труда по производству данного продукта. Иными словами, общественно нормальные условия производства — это категория не стоимостная по своей природе (и не сводимая к стоимостным параметрам), а *технико-экономическая*, имеющая определенное технологическое содержание и экономическую форму, в современном обществе носящую стоимостной характер.

Технико-экономическая сущность общественно нормальных условий производства отражается в целом ряде экономических категорий, в частности в категории *новая техника*. Многие исследователи вкладывают в эту категорию исключительно технологический смысл; в литературе, посвященной данной теме, можно встретить целый ряд классификаций, ранжирующих новую технику по степени ее технологической новизны. Однако с точки зрения экономики информационного производства **новая техника** — это категория не технологическая, а технико-экономическая, а именно это такая техника, производительное применение которой (при условии неизменности макроэкономических параметров) обеспечивает применяющему ее хозяйствующему субъекту лучшие индивидуальные условия воспроизводства по сравнению с общественно нормальными. Таким образом, макроэкономический критерий осуществления инновационного процесса заложен в самом понятии общественно нормальных условий производства и, соответственно, общественно необходимых затрат труда.

При этом в подавляющем большинстве отраслей хозяйства, где уже сложился мировой рынок и процесс формирования стоимости товара носит интернациональный характер, новизна техники предполагает лучшие условия производства по сравнению с общественно нормальными в мировом масштабе, поскольку именно эти мировые общественно нормальные условия труда решающим образом участвуют в образовании стоимости продукта, производимого при помощи данной техники. Поэтому, в частности, следует отличать новую технику от **прогрессивной**, т. е. такой,

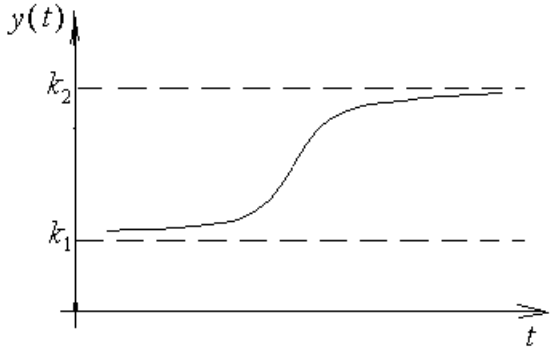
которая обеспечивает лучшие условия производства по сравнению с *замещаемой* техникой и имеет по сравнению с ней лучшие технико-экономические параметры.

Процесс развития каждой технологии в самом общем, приблизительном, виде описывается логистической кривой, определяемой дифференциальным уравнением вида

$$\frac{dy}{dt}=\alpha(y-k_1)(k_2-y), \tag{1.1}$$

где t — параметр, выражающий совокупные затраты общества на развитие данной технологии (это могут быть затраты времени, энергии или абстрактного общественного труда, выраженного в стоимостной форме), $y(t)$ — технологически значимый результат, достигаемый данной технологией, α — положительная постоянная (параметр “масштаба”), k_1 и k_2 — положительные константы, ограничивающие (соответственно снизу и сверху) технологически значимый результат функционирования данной технологии. При этом k_1 — это нижняя граница $y(t)$, выражающая исходные, стартовые, предельно низкие возможности технологии, а k_2 — ее технологический предел, характеризующий максимально высокие ее возможности.

С увеличением затрат (в какой бы форме они ни измерялись) на освоение и совершенствование данной технологии ее технологически значимый результат может лишь возрастать, поэтому $y(t)$ представляет собой функцию, монотонно растущую на всей области ее определения. Тот факт, что первая производная (скорость роста) величины y, согласно уравнению (1.1), прямо пропорциональна отрыву этой величины от ее стартовых возможностей, означает, что $y(t)$ растет тем быстрее, чем больше этот отрыв. С другой стороны,



пропорциональность первой производной значению (k_2—y) означает замедление роста величины $y(t)$ по мере приближения ее к своему технологическому пределу.

Рис. 1.1

Логистическая (S-образная) кривая, описывающая жизненный цикл каждой отдельной технологии (рис. 1.1), может рассматриваться как модель динамики различных кумулятивных величин, то есть

таких, которые способны кумулироваться, накапливаться и в каждый момент времени образуют известный фонд, так что скорость дальнейшего роста таких величин пропорциональна уже имеющемуся их значению. Именно такими величинами характеризуются процессы развития, восприятия, обучения. Логистические кривые описывают кумулятивный рост *с насыщением*, означающим, что накапливающаяся величина имеет верхний предел, по мере приближения к которому ее рост замедляется.

Именно такими, кумулятивно растущими, величинами описывается не только динамика отдельных технологий, но и научно-техническое развитие общества в целом. Например, Н.Д. Кондратьев отмечал[6], что уровень техники как величина, допускающая количественное измерение и оказывающая количественно измеримое воздействие на элементы хозяйственной жизни, есть величина кумулятивная, динамика которой подчиняется закону, выражаемому дифференциальным уравнением вида (1.1).

Можно сказать, что это дифференциальное уравнение является количественным выражением действия закона взаимного перехода количественных и качественных изменений применительно к процессам обучения и развития. Логистическому закону подчиняется динамика многочисленных кумулятивных процессов, протекающих в природе и в обществе: накопление словарного запаса у ребенка, открытие химических элементов, размножение популяций, распространение огня, опустынивание земель и т.д.

В качестве примера приведем процесс накопления информации в голове человека. Вначале этот процесс идет медленно, но затем, по мере роста уже накопленного объема информации, дальнейшая информация усваивается в большем количестве и без приложения существенных усилий. Но количество информации, которую способен запомнить человек, имеет предел, и по мере приближения к нему требуются все большие усилия для накопления все меньшего объема дополнительной информации. Тренировка памяти, разумеется, увеличивает способности мозга к накоплению информации, но она позволяет лишь поднять, отодвинуть существующий верхний предел, а не устранить его.

Время от времени в обществе совершается процесс *замещения технологий*, т. е. смены господствующей технологии, в соответствии с которой производится основная часть всей массы данной потребительной стоимости, данного продукта человеческого труда. Вытеснение технологии из производственных процессов и ее замена более прогрессивной называется **технологическим скачком**.

Производственный потенциал замещающей технологии и

---

[6] См.: Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. С. 412.

временной резерв ее конкурентоспособного развития определяются сравнением ее технологического предела с пределом замещаемой технологии. Разность этих технологических пределов в самом общем виде служит количественной мерой данного технологического скачка. Если эти пределы сравнительно близки, то достаточно вероятно, что скоро последует новый технологический скачок. Если они не близки (хотя бы по сравнению с разницей технологических пределов, наблюдавшейся при предшествующем технологическом скачке), то можно предположить, что замещающая технология находится достаточно далеко от своих предельных возможностей, а если это так, то функционирующим в данной отрасли субъектам хозяйствования нет необходимости срочно предпринимать очередной технологический рывок.

Наиболее трудная задача, возникающая в связи с описанной ситуацией, заключается в том, чтобы заранее оценить технологический предел замещающей технологии в то время, когда она лишь завоевывает свои позиции и находится в начале своего пути в данную технико-экономическую систему. Практика показывает, что решение этой задачи под силу лишь профессионалам высокого класса, глубоко понимающим не только область технологии, к которой относится данная технологическая замена, но и общие закономерности технико-экономического развития.

Процесс замещения технологий может протекать более или менее быстро. В зависимости от этого всякий процесс технологической замены характеризуется более или менее длительным периодом отсутствия ведущей технологии в данной отрасли, когда обреченность старой технологии и ее несоответствие общественно нормальным условиям производства уже очевидны, а новая технология, способная занять ее место, еще недостаточно распространена либо еще не определилась среди претендующих на эту роль нескольких конкурирующих технологий. Такой период называется периодом **технологического разрыва**.

Процесс замещения технологий, динамика каждой из которых выражается логистической кривой, схематично изображен на рис. 1.2. Для практических расчетов периодом технологического разрыва можно считать, как это показано на рисунке, время между ближайшими друг к другу точками локального максимума кривизны двух соседних логистических кривых (то есть между ближайшими друг к другу точками, где эти соседние кривые наиболее “выпуклы”).

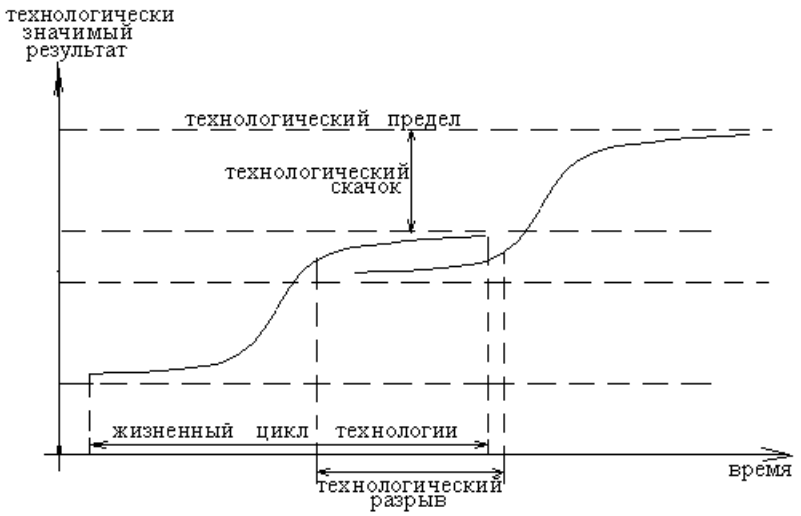


Рис. 1.2

Рисунки 1.1 и 1.2 имеют более общее значение, чем иллюстрации к процессу развития отдельных технологий или к жизненным циклам нововведений. В целом развитие производительных сил общества (и на локальном, и на глобальном уровне) предстает как кумулятивный процесс, динамика которого подчиняется логистическому закону.

С развитием человеческого общества значительно расширяются перцептивные и коммуникативные возможности человека. Это расширение происходит за счет энергии природы, приводимой им в действие. Современные транспортные средства ускоряют передвижение, оптические приборы обостряют зрение, акустические аппараты утончают слух, компьютеры усиливают мыслительные способности человека и т.д.

При этом развитие возможностей человека служит внешним, формальным выражением прогресса его собственной производительной силы и, в свою очередь, обратно воздействует на производительную силу непосредственного живого труда. Ведь средство труда, выступающее неотъемлемым продолжением человека в трудовом процессе, в то же время и само продолжается в трудящемся индивиде, требуя от него определенной системы знаний, трудовых умений и навыков, способных привести в действие данное средство труда. Синхронность и взаимная обусловленность развития всех элементов системы производительных сил общества выступают залогом непрерывности поступательного развития всей системы производительных сил.

Совершенствование возможностей человека и развитие производительной силы трудящегося индивида осуществляются в определенных количественно измеримых категориях и параметрах: скорость передвижения транспортных средств, разрешающая способность оптических приборов, количество операций,

производимых в единицу времени, и т.д. Однако эти преобразования не сводятся к количественным изменениям: на известных этапах развития цивилизации количество переходит в качество, и в такие периоды совершаются качественные изменения в развитии производительных сил, которым соответствуют скачкообразные переходы в системах общественных отношений, выступающих объективными формами движения этих производительных сил. Обретенное социальным организмом новое качество открывает новые просторы для последующих количественных изменений, за которыми вновь следует качественный скачок.

Подобное чередование периодов эволюционного и революционного развития представляет собой всеобщее свойство больших динамических систем. В течение некоторого времени система развивается количественно в рамках качественно однородного состояния, затем на известном этапе количественные изменения переходят в качественные, совершается качественный сдвиг, и новое качество данной динамической системы открывает дальнейшие перспективы для ее количественного развития. Затем вновь следует процесс достаточно длительного накопления количественных изменений, результатом которых становится новый качественный скачок, а затем все повторяется снова.

Таким образом, плавное непрерывное поступательное движение сменяется разрывами, резкими скачками, переворотами; количественное и качественное развитие, дополняя друг друга, попеременно играют ведущую роль на различных этапах динамики сложных систем. Поступательная цикличность всякого эволюционного процесса, выражающая моменты внутренней взаимосвязи количественных и качественных изменений, наиболее полно моделируется восхождением по спирали (rising gyration). Таково наиболее общее и абстрактное описание поступательно-циклического процесса, позволяющее выделить в развитии всякой динамической системы, в том числе и в развитии производительных сил общества, периоды относительной качественной определенности.

Комплексы взаимосвязанных технико-технологических принципов, определяющих технологическое содержание производственных процессов, составляющих технологическую основу экономического роста на протяжении длительных этапов развития цивилизации и отделенных друг от друга радикальными, революционными изменениями в развитии системы производительных сил, называются **технологическими способами производства**. История человечества позволяет выделить три принципиально различных технологических способа производства:

аграрный, индустриальный и информационный, становление которого совершается на наших глазах. Такое разделение обусловлено тем, что технологическую основу экономического развития на соответствующих этапах развития человеческого общества составляют соответственно аграрные, индустриальные и информационные технологии.

Комплексы взаимосвязанных технико-технологических принципов, определяющих технологическое содержание производственных процессов в рамках общей технологической парадигмы, диктуемой технологическим способом производства, и отделенных друг от друга эволюционными качественными изменениями в развитии системы производительных сил, называются **технологическими укладами**[7]. Например, в рамках индустриального технологического способа производства можно выделить несколько укладов, каждому из которых соответствует определенный этап в развитии производительных сил, отличающийся от других этапов своей технологической основой: эпоха простейших механических орудий труда сменилась эпохой паровых машин, затем наступила эпоха электричества, затем — век атомной энергетики.

В любой технико-экономической системе, пребывающей в процессе определенной трансформации, всегда обнаруживаются элементы различных технологических укладов, а иногда и различных технологических способов производства. Можно сказать, что неотъемлемой чертой развивающихся технико-экономических систем является их технологическая (так же, как и экономическая) многоукладность.

Тем не менее в реальных экономических системах, как правило, можно выделить *ведущий* технологический уклад, функционирование которого обеспечивает воспроизводство данной системы. Процесс эволюционных качественных изменений в развитии системы производительных сил, результатом которого является смена ведущего технологического уклада, называется **технологическим сдвигом**.

Каждый технологический уклад, будучи межотраслевым комплексом взаимосвязанных технико-технологических принципов и решений, порождается определенной совокупностью (пучком, кластером) технологических нововведений, охватывающих различные отрасли хозяйства, благодаря чему развитие и замещение технологических укладов происходит не плавно, а скачкообразно: новейшие технологические принципы, революционизирующие систему производительных сил, быстро завоевывают все отрасли хозяйства, вытесняя элементы предшествующих технологических

---

[7] Подробнее см.: Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.

укладов.

Процесс развития каждого технологического уклада в общем виде также описывается логистической кривой, выражающей наиболее общие закономерности динамики поступательно-циклических процессов. В начале жизненного цикла каждого технологического уклада значительные затраты на его развитие дают незначительные результаты — этому периоду соответствует первый пологий участок логистической кривой. Затем, по мере развития и практического освоения соответствующих технико-технологических принципов, небольшие затраты начинают приносить значительный эффект, и кривая круто поднимается. Далее, по мере приближения технологий данного уклада к своим технологическим пределам, этот технологический уклад вновь выходит на пологий участок кривой, и никакие, даже самые масштабные, вложения в его развитие уже не способны принести значительный эффект.

Технико-экономическая динамика общества предлагает множество парадоксов и неожиданных проблем, встающих на пути становления современных моделей динамического прогнозирования экономических макросистем. В частности, моделируя экономическую систему, в которой имеет место производительное накопление капитала, необходимо решить, является ли оно процессом с положительной или с отрицательной обратной связью, поскольку от этого существенно зависит общая логика подлежащей построению модели. Между тем методология изучения данного процесса не однозначна, и позиции разных исследователей этого вопроса значительно расходятся.

В частности, К. Маркс показал, что накопление капитала есть процесс с положительной обратной связью, так как однажды совершенное накопление *создает предпосылки* дальнейшего накопления, воспроизводит условия, способствующие повторению этого процесса (теоретически этот факт выражается так называемым всеобщим законом капиталистического накопления). Д. Рикардо, напротив, утверждал, что накопление капитала есть процесс с отрицательной обратной связью. Излагая проблемы распределения прибыли ранее проблем накопления капитала, он свел все формы ее присвоения к земельной ренте, а поскольку закон убывающей производительности капитала, тем самым, получает теоретическую основу в виде естественного закона убывающего плодородия почвы, то выходит, что однажды совершенное накопление *препятствует* дальнейшему повторению этого процесса, подрывает предпосылки дальнейшего накопления, и неминуемое падение нормы прибыли дамокловым мечом нависает над буржуазным производством.

Забавно, что Й. Шумпетер обвинил Маркса в плагиате, утверждая, что в вопросе о замещении рабочих машинами он

проглотил аргументацию Рикардо вместе с крючком, леской и грузилом[8]. Как нетрудно убедиться, в вопросе о воздействии технологического прогресса на макроэкономическую динамику логика Маркса *противоположна* логике Рикардо.

Многие исследователи пытались найти теоретический компромисс между подходами Рикардо и Маркса. Одна из ранних попыток такого рода принадлежит Альфреду Маршаллу[9], связывавшему закон убывающей отдачи от инвестиций с неизменным техническим базисом, а закон возрастающей отдачи — с применением машин в производственных процессах. Спорным моментом его теоретических построений является предполагаемая им возможность взаимной компенсации убывающей и растущей отдачи и уравновешивания двух указанных тенденций. Более поздние версии этой идеи предполагают не мгновенное (“дифференциальное”), а долгосрочное (“интегральное”) равновесие этих тенденций и выдвигаются в рамках *циклических* теорий технико-экономической динамики.

Отмеченное противоречие между подходами Рикардо и Маркса имеет серьезные *онтологические* причины: это реальное внутреннее противоречие технико-экономической динамики, порождаемое и разрешаемое объективным ходом развития экономических систем. Накопление капитала, выступающее как технико-экономический процесс и характеризующееся единством технологических и экономических аспектов, содержит в себе и положительные, и отрицательные обратные связи. Рассматриваемый как *технологическое* явление (с точки зрения жизненных циклов технологий), он характеризуется отрицательной обратной связью, так как всякое развитие технологического уклада приближает его к своему технологическому пределу и тем самым исчерпывает предпосылки его дальнейшего развития. Рассматриваемый как *экономическое* явление, процесс капиталистического накопления не знает границ, которые лежали бы внутри стоимостной формы самовозрастания капитала, и потому характеризуется положительной обратной связью. Поэтому технико-экономическая динамика макросистем предстает как непрерывное становление и преодоление периодически возникающих технологических границ и пределов.

Разрешение этого противоречия, происходящее в реальных технико-экономических системах, имеет место постольку, поскольку технологический прогресс, вообще говоря, поступателен и необратим, а экономический рост, тем не менее, цикличен. Этот замечательный парадокс свидетельствует о том, что технико-экономическая

[8] См.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 73-75.

[9] См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х томах. Т. 1. М.: Изд. группа «Прогресс», 1993.

динамика общества предстает как поступательно-циклический процесс, включающий в себя воспроизводство как положительных, так и отрицательных обратных связей. По этой причине государственная власть, регулирующая технико-экономическое развитие общества, в большинстве стран мира применяет систему встроенных и внешних *стабилизаторов*, выражающих отрицательные обратные связи, и *стимуляторов*, характеризующих положительные обратные связи.

Подобно тому как материи во всех ее видах и формах свойствен волнообразный характер движения, цикличность экономического роста была свойственна общественному производству на всех этапах его развития. В эпоху преобладания аграрного технологического способа производства ведущую роль в жизни людей и в динамике производства играли *аграрные* циклы, носившие сезонный характер. Продолжительность одного аграрного цикла в странах умеренного пояса равна одному году.

В эпоху господства индустриального технологического способа производства ведущую роль в экономическом развитии играли *промышленные* циклы, соответствующие специфике индустриального производства и выражающие его важнейшие технологические закономерности и вытекающие из них законы развития системы буржуазных общественных отношений, выступающей общественной формой развития индустриальных технологий. Промышленные циклы, длящиеся 8-11 лет и все укорачивающиеся по времени, не отменяют сезонных аграрных циклов, а лишь оттесняют их на второй план.

В современном мировом хозяйстве продолжительность промышленных циклов уменьшается, и наиболее значимыми становятся длинные волны экономической конъюнктуры, представляющие собой *информационные* циклы (циклы Кондратьева), динамика которых обусловлена всеобщими законами развития совокупного общественного знания и связана с жизненными циклами соответствующих технологических укладов. Эти информационные циклы, продолжительность каждого из которых равна 50-60 годам, также не отменяют ни аграрных, ни промышленных циклов, а существуют наряду с ними, но постепенно приобретают решающее, доминирующее влияние на характер экономической динамики, на протекание макроэкономических процессов.

Современный этап экономического развития дает основания говорить о том, что среднесрочные циклические факторы все больше отходят на задний план по сравнению с факторами структурного долгосрочного характера, что классический цикл формируется в рамках большого цикла экономической конъюнктуры. Этот факт, вообще говоря, означает, что в современных условиях долгосрочные

экономические интересы носят приоритетный, доминантный характер по сравнению с краткосрочными, текущими, и оценка *долгосрочных* последствий принимаемых решений приобретает преимущественное значение.

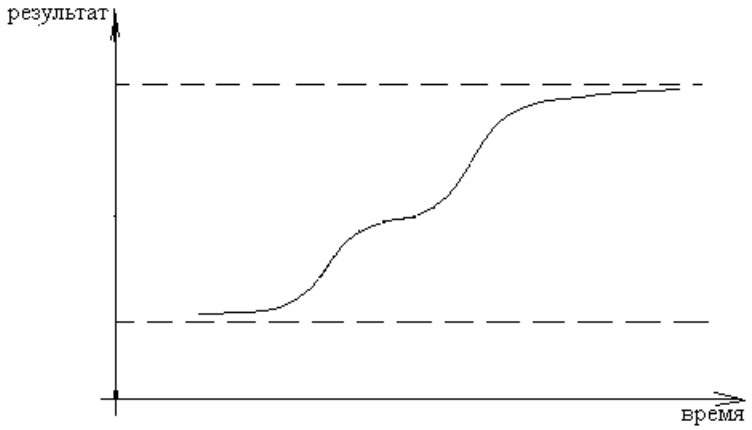


Рис. 1.3

Жизненный цикл каждого технологического уклада продолжается в среднем около 100 лет. Детальные исследования показали, что за это время он испытывает два подъема, две восходящие волны[10] (рис. 1.3). Первая из них приходится на начало развития технологического уклада и обусловлена технологическими, внутренними причинами, вызванными закономерностями предложения новых технологий, когда данный уклад прокладывает себе дорогу в чужеродной социально-экономической среде.

Второй подъем приходится на начало второй половины его жизненного цикла, когда экономические отношения в обществе уже трансформировались в достаточной степени, чтобы воспринять технологические нововведения, предлагаемые данным укладом. Этот подъем обусловлен не технологическими, а экономическими причинами, внешними по отношению к развитию технологической основы производства, и выражает готовность общества к внедрению соответствующих инноваций и закономерное возрастание общественного спроса на них.

Заметим, что указанные два толчка в развитии технологических укладов — эндогенный и экзогенный — в целом выражают количественную динамику самых различных поступательно-циклических процессов, поэтому данная модель может служить для описания многих аналогичных явлений в природе и обществе. Применительно к количественной динамике технологических укладов эта модель носит название *гипотезы Грублера — Фетисова* и позволяет с достаточной точностью прогнозировать наступление переходных и кризисных периодов в развитии технико-

[10] См.: Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.

экономических макросистем и отдельных технологий.

В целом замена технологических укладов осуществляется по закону, который математически описывается *обобщенной* логистической кривой. Эта функция удовлетворяет дифференциальному уравнению

$$\frac{dy}{dt} = f(t)(y - k_1)(k_2 - y)$$

при фиксированных константах k_1 и k_2 ($k_2 > k_1 > 0$), выражающих технологические пределы, характерные для данного технологического уклада, так что при всех t $k_1 < y(t) < k_2$.

Решением данного уравнения служит функция

$$y(t) = k_1 + \frac{(k_2 - k_1)Q(t)}{Q(t) + b} \qquad (1.2)$$

при произвольном $b > 0$, где

$$Q(t) = \exp\left[(k_2 - k_1)\int_{t_0}^{t} f(w)dw\right].$$

В рассматриваемой модели время течет не линейно, а в некотором смысле пропорционально функции $f(t)$. Поэтому вид функции $y(t)$ существенно зависит от функции $f(t)$. Простейший случай $f(t) = const$ приводит к модели технологического сдвига Фишера — Прая, которая впервые была рассмотрена Н.Д. Кондратьевым в 1934 г.[11]. Чем менее функция $f(t)$ напоминает константу, тем более нелинейно развиваются события, описываемые данной моделью.

В некоторых случаях в качестве $f(t)$ следует рассматривать функцию типа импульса, пик которого приходится на некоторый момент времени $t_1 > t_0$. Например, функция вида

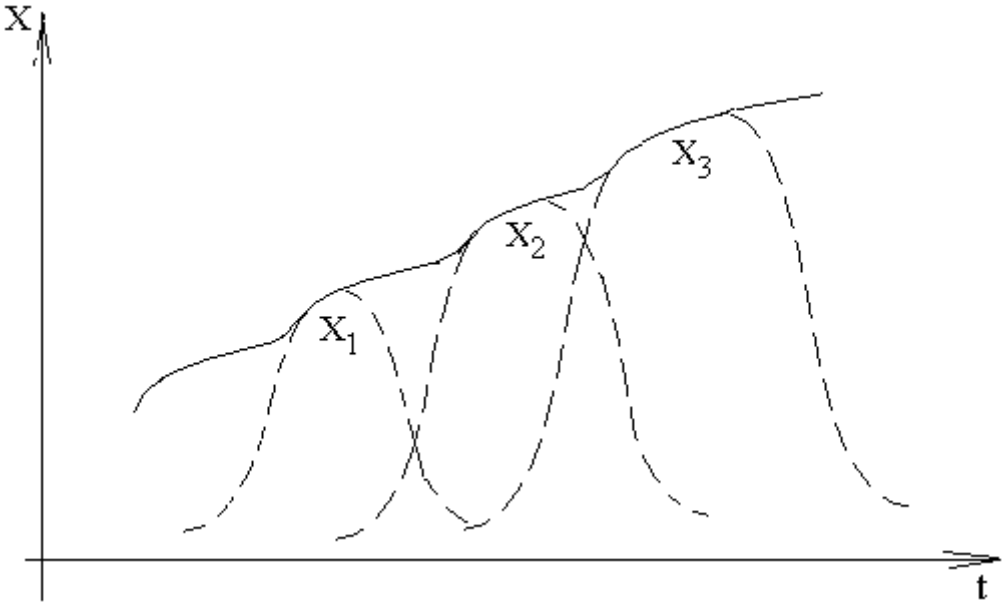
$$f(t) = \frac{\alpha}{(t - t_1)^2 + s}$$

при , $s > 0$ хорошо согласуется с гипотезой о "двойной" волне замещения технологических укладов. В данной модели первый по времени подъем обусловлен логистическим характером роста функции типа (1.2), т. е. имеет эндогенную природу, а второй вызван локальным "сжатием" времени в момент t_1, т. е. определяется экзогенными причинами.

---

[11] См.: Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.

Обобщенная логистическая кривая с произвольным числом точек перегиба может рассматриваться как модель процессов обучения сложных динамических систем[12], в которых периоды эволюционного, постепенного и революционного, скачкообразного развития попеременно сменяют друг друга. При этом волнообразные колебания накладываются на поступательный тренд, так что в целом



развитие таких систем предстает как поступательно-циклический процесс.

Рис. 1.4

В качестве примера можно привести известный в математической экологии график[13], характеризующий возрастание эффективности *X* поведения сменяющих друг друга видов, занимающих одну и ту же экологическую нишу (рис. 1.4): огибающая эффективностей поведения отдельных видов представляет собой обобщенную логистическую кривую, характеризующую процесс приспособления биологических видов, их «обучения» изменяющимся условиям среды обитания. Совершенно аналогичная зависимость характеризует динамику макрогенераций, последовательно сменяющих друг друга в одной и той же отрасли хозяйства[14].

Рассмотрение научно-технической информации как фактора общественного производства выдвигает на повестку дня вопрос о том, верен ли по отношению к этому фактору закон убывающей производительности капитала. Заметим, что по отношению к информации закон убывающей отдачи в его локальной, "пофакторной" формулировке бессмыслен, ибо он утверждает

[12] См., например: Новиков Д.А. Закономерности итеративного научения. М., 1998.

[13] См.: Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах. М.: Мир, 1979.

[14] См.: Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997.

убывание отдачи от инвестиций в прирост данного фактора производства в краткосрочном периоде, т.е. при *неизменности* прочих факторов производства. В то же время прирост научно-технической информации в производственном процессе автоматически предполагает модернизацию производства и повышение квалификации работников, т.е. изменение *всех* участвующих в этом процессе факторов производства.

Вместе с тем закон убывающей производительности капитала в его глобальной, "агрегированной" формулировке, касающейся долгосрочного периода и утверждающей убывание средней отдачи от добавочных инвестиций равной величины в одну и ту же отрасль хозяйства, вполне осмыслен и верен на определенных стадиях жизненного цикла технологических укладов. В частности, этот закон характеризует технико-экономическую динамику *последней* фазы жизненного цикла кластеров нововведений, покидающих производственный процесс и подлежащих замене новыми, овеществляющими более совершенные технологические принципы.

Первоначальные попытки включить в производственную функцию научно-техническую информацию как самостоятельный фактор производства наряду с трудом и капиталом выглядели как модификации функции типа Кобба — Дугласа, а именно:

$$W(t) = aK^{\alpha} L^{\beta} I^{\gamma},$$

где все константы положительны, $\alpha+\beta+\gamma = 1$. При таком подходе $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, поэтому фактически *постулируется*, что по отношению к информации как фактору производства имеет место закон убывающей отдачи. Одновременно другими авторами предлагалась модификация типа

$$W(t) = aK^{\alpha} L^{\beta} e^{\gamma t},$$

где все константы положительны и $\alpha+\beta = 1$. Этот подход *автоматически предполагает* по отношению к информации закон возрастающей отдачи, так как для данной функции независимо от значений входящих в нее параметров $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} > 0$. Ряд исследователей в самом деле полагает, что применение информации в производственных процессах подчиняется закону возрастающей производительности. В качестве примера сошлемся на позицию Дэниела Белла: «Замена рабочих машинами приводит к экономии не только труда, но и инвестиций, так как каждая следующая единица капитала более эффективна и производительна, чем предыдущая, и, следовательно, на единицу продукции требуется меньше затрат…»[15]

[15] Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999. С. XCV.

Логистическая динамика технологических укладов позволяет утверждать, что наиболее адекватное экзогенное включение научно-технической информации как самостоятельного фактора производства в производственную функцию возможно в случае ее представления в виде

$$W(t) = aK^{\alpha} L^{\beta} y(I),$$

где $y(I)$ – обобщенная логистическая кривая m-го порядка, представляющая собой функцию вида

$$y(t) = \frac{K}{1 + \sum_{i=1}^{m} b_i e^{-a_i t}},$$

где все константы a_i, $b_i > 0$, $K = \lim y(t)$ при $t \to \infty$. Обобщенная логиста m-го порядка[16] выступает решением дифференциального уравнения

$$y'(t) = a_m y(t)(1 — y(t)/K(t)),$$

где $a_m = \max a_i$ по всем i, $K(t)$ — логиста $(m—1)$-го порядка, которая ограничивает сверху логисту m-го порядка $y(t)$:

$$K(t) = K\left[1 + \sum_{i=1}^{m-1} b_i \left(1 - \frac{a_i}{a_m}\right) e^{-a_i t}\right]^{-1}$$

Поскольку вторая производная обобщенной логисты $y(I)$ несколько раз меняет знак, то периоды возрастающей и убывающей отдачи от инвестиций в научно-техническую информацию данного технологического уклада попеременно сменяют друг друга. Это обстоятельство хорошо согласуется с тем, что моральный износ кластеров нововведений также характеризуется волнообразной, поступательно-циклической динамикой, в которой последовательно чередуются периоды ускоренного и замедленного старения научно-технической информации. При этом обобщенная логиста высокого порядка выступает огибающей семейства логистических кривых первого порядка, каждая из которых описывает жизненный цикл технологий, принадлежащих к одному кластеру нововведений, применяемых в производственных процессах.

В свете изложенной модели производственной функции идея макрогенераций (или технологических совокупностей — более дробных составляющих по сравнению с технологическими укладами), выдвигаемая представителями эволюционной экономики С.Ю.Глазьевым и В.И.Маевским[17], приобретает ясно выраженный смысл, доступный для обоснованного количественного анализа. В самом деле, начало развития каждой макрогенерации приходится на момент перегиба обобщенной логисты, в котором вторая производная

[16] Подробнее об этом см.: Постан М.Я. Обобщенная логистическая кривая: ее свойства и оценка параметров // Экономика и мат. методы. 1993. Т. 29. Вып. 2.

[17] См.: Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993; Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997.

меняет знак с минуса на плюс. За каждым таким моментом следует период очередного «взлета» логистической кривой, толчком к которому является рост соответствующей макрогенерации.

Заметим, что указанные точки перегиба обобщенной логисты находятся на разных расстояниях друг от друга, что вполне соответствует реальному развитию макрогенераций и динамике замещающих друг друга (и какое-то время развивающихся параллельно) кластеров технологий. При необходимости выделить циклы развития макрогенераций одной и той же продолжительности можно использовать более грубую аппроксимацию при помощи производственной функции, в тренде которой вместо обобщенной логисты содержится функция вида

$$y(t) = a\sin(\omega t + b) + ct + d,$$

в которой параметры a, b, c, d и ω определяются методами регрессионного анализа, причем ω соответствует искомой средней частоте появления макрогенераций.

Применение аппарата производственных функций с участием логистических моделей, отражающих внутреннюю логику развития технологических укладов, открывает путь к наиболее адекватной оценке вклада информационного производства в экономический рост.

Потребление научно-технической информации в системе общественного производства, в отличие от потребления вещества и энергии, снижает энтропию и повышает организованность, упорядоченность среды, в которой осуществляется производственный процесс. Именно поэтому компьютер как орудие труда, как машина для обработки информации может рассматриваться, по выражению И.Г. Николова, как диалектическое отрицание *всех предшествующих* орудий труда, предназначенных для обработки вещества и энергии[18].

Подобно тому как информация выступает универсальным фактором производства, в некоторой степени позволяющим преодолеть ограниченность других ресурсов, так и работа с информацией способна в известных пределах заменить собою оперирование вещественными факторами производства — впрочем, лишь постольку, поскольку это позволяет сделать текущий уровень развития производительных сил. Именно в силу этого факта широкое распространение информационных технологий влечет за собой все ускоряющееся отрицание разделения труда между сферами общественного производства. Это обстоятельство сразу определяет качественное отличие так называемого информационного общества, основанного на производстве и потреблении информации, от всех предшествующих, "доинформационных", обществ.

Современная экономическая наука исходит из того факта, что энтропия производственных процессов при потреблении вещества и

[18] См.: Николов И. Кибернетика и экономика. М.: Экономика, 1974. С. 177.

энергии увеличивается с ростом масштабов их вовлечения в экономический оборот. Этот вывод в той или иной форме признают все сколько-нибудь популярные в наши дни экономические доктрины и так или иначе объясняют этот факт, называя его законом тенденции средней нормы прибыли к понижению либо законом убывающей производительности капитала и т.д.

Однако этот вывод требует существенной оговорки: он верен при неизменном техническом базисе. Радикально новые технологические решения отличаются от прежних более высокой эффективностью использования вещества и энергии. Поэтому и увеличение энтропии при потреблении человеком материалов и энергии не может продолжаться бесконечно: периодически совершающиеся крупные технологические сдвиги сопровождаются снижением материалоемкости и энергоемкости производственных процессов и, таким образом, уменьшают энтропию производственных систем. Этот факт выражается резким возрастанием нормы прибыли во время глобального технологического сдвига, за которым вновь следует относительно длительный период постепенного снижения нормы прибыли, после чего снова наступает короткий период коренной модернизации производства.

Именно поэтому энтропия общественного производства, рассматриваемого как замкнутая система, не возрастает, а имеет в целом тенденцию к снижению[19]. Таким образом, экономические системы, рассматриваемые в качестве замкнутых, изолированных от внешней среды, развиваются, вообще говоря, по законам эволюции, по законам самоорганизации сложных систем.

Тем самым производство информации и ее аккумуляция в производственных процессах являются важнейшим фактором, позволяющим эффективно противостоять энтропии, хаосу, надвигающемуся на социально-экономические системы из внешней для них среды или выступающему продуктом их собственного развития. Следовательно, воспроизводство научно-технической информации в экономических системах должно рассматриваться как фактор, повышающий степень их организации — и на уровне предприятия, и в масштабе общества в целом, как устойчивый антиэнтропийный фактор общественного развития.

В то же время *производительные* силы общества могут использоваться и как разрушительные силы, применяться в разрушительных целях, что увеличивает энтропию в социально-экономических системах. *Те же самые* технологические принципы, которые позволяют совершенствовать производственные процессы, облегчая человеческий труд, применяются также и для производства орудий разрушения и уничтожения, которые, будучи приведенными в

[19] См.: Николов И. Кибернетика и экономика. М.: Экономика, 1974. С. 67.

действие, вызовут нарастание энтропии. Поэтому приращение научно-технической информации в социально-экономической системе не снимает возможности нарастания в ней энтропии (как возникшей внутри этой системы, так и идущей на нее из внешней среды), подобно тому, как приращение нашего ума не избавляет нас от глупости — как нашей собственной, так и привнесенной в нашу жизнь извне.

Раньше, чем в других отраслях, возрастание энтропии в замкнутых технико-экономических системах было замечено в сельском хозяйстве и получило название закона естественного убывания плодородия почвы. Однако данное явление имеет *всеобщую* природу, эта закономерность выступает проявлением всеобщего закона возрастания энтропии как необходимого свойства замкнутых динамических систем. В роли такой замкнутой системы в данном случае выступает технологический уклад хозяйства.

Смена технологических укладов вновь приводит к преодолению энтропии в экономических системах. Эволюционный подход к развитию социально-экономических систем позволяет утверждать, что их историческая тенденция определяется ***законом убывания энтропии***. Социальные организмы могут жить и воспроизводить себя до тех пор, пока они способны эффективно противостоять энтропии, повышать уровень своей организации. Если же внутренняя структура социально-экономической системы на известном этапе вступает в противоречие с решением этой проблемы, то система подлежит коренной трансформации либо сменяется другой, более способной к выживанию в данной энерго-информационной среде. При этом повышение уровня организации всякой системы, в том числе и социально-экономической, происходит не плавно, а дискретно, скачкообразно, что порождает *поступательно-циклический* характер развития динамических систем.

Теория переходной экономики и реальности экономического кризиса в России

В современной мировой экономической литературе страны, хозяйственная система которых претерпевает изменения, постепенно приобретая рыночные очертания, объединяются в одну группу, именуемую "страны с переходной экономикой". Это название, слишком емкое, чтобы быть содержательным, смешивает воедино разнокачественные по своим параметрам процессы, протекающие в каждой из этих стран, и вместе с тем сводит все многообразие совершающихся в них преобразований лишь к становлению рыночной экономики.

Столь очевидное (и, пожалуй, столь нарочитое) сужение спектра подлежащих обсуждению проблем оставляет за пределами внимания исследователей многообразие переходных процессов, протекающих на всем экономическом пространстве современного всемирного хозяйства и различным образом отражающихся на динамике экономических систем отдельных стран.

Современное мировое хозяйство — это тоже хозяйство с переходной экономикой, и основное содержание этого перехода заключается в становлении информационного технологического способа производства, неизбежно приводящего к формированию новой системы общественных отношений, которая должна и способна стать общественной формой движения *информационных технологий*. В ближайшие десятилетия мировую экономику ожидают коренные изменения в способах соединения живого и овеществленного труда, и наметившиеся в этой области сдвиги не могут не отражаться в том числе и на экономической динамике стран, осуществляющих рыночные преобразования.

В то же время данную группу стран объединяют (и отличают от многих других стран) определенные черты экономической динамики. Это сходство выглядит убедительным и даже несомненным на эмпирическом уровне, однако попытки так или иначе *объяснить* его неминуемо наталкиваются на слабую разработанность экономической теории переходных процессов. Анализ переходных экономических систем в настоящее время практически исчерпывается сопоставлением экономической динамики различных стран, переживающих сходные по своему характеру трансформации.

И в теории, и в практике экономических преобразований остается открытым важнейший вопрос: является ли экономический кризис неизбежной платой за становление рыночной экономики, неотъемлемо сопровождающей либерализацию хозяйственной жизни общества? По существу, сторонники либеральных рыночных реформ не предлагают убедительных объяснений кризиса, обрушившегося на подавляющее большинство стран с переходной экономикой. Употребляемое в англоязычной экономической литературе клише *transitional recession* (переходный спад) выступает лишь малосодержательной абстракцией, маскирующей реальные причины кризиса и мало пригодной для объяснения существующего положения вещей. Тем более остаются неизвестными причины, в силу которых переходный спад оказался столь глубоким и продолжительным, как в

России, и привел к столь очевидному социальному расслоению и обнищанию основной массы населения страны.

По этому поводу чаще всего упоминаются три неопровержимых довода. Во-первых, экономика нашей страны в том виде, в каком она существовала в «дорыночный» период, объявляется институционально несостоятельной. Во-вторых, слишком велика была роль государства, систематически осуществлявшего непосредственное силовое вмешательство в хозяйственную жизнь страны. Наконец, в-третьих, наша страна десятилетиями проводила в жизнь автаркическую модель развития, изолированную от внешнего рынка. Преодоление этих трех важнейших препятствий к построению рыночной экономической системы и вызвало, по мнению многих экспертов, последствия, столь печальные для хозяйственного развития страны. Именно это обстоятельство побуждает к более подробному рассмотрению существа выдвигаемых аргументов[20].

1. Институциональная структура переходных экономических систем по вполне понятным причинам привлекает пристальное внимание специалистов. Всякий институт (если понимать эту категорию в нортовском смысле, как правило взаимодействия агентов экономических отношений) должен решать проблему снижения совокупных трансакционных издержек. В основе радикальных институциональных реформ лежит неявно принимаемое (а иногда и открыто высказываемое) убеждение в том, что лишь старые, отжившие экономические институты способны повышать трансакционные издержки, однако опыт экономических преобразований в большинстве стран мира свидетельствует об ошибочности этого мнения. Нередки случаи, когда новые, едва сформированные институты наделялись функциями, противоречившими основным целям их функционирования, и вследствие этого повышали совокупные трансакционные издержки.

В качестве примера можно привести введение налогового кредита на прирост НИОКР в начале 1960-х годов в США, от которого вскоре были вынуждены отказаться ввиду его несоответствия быстро ухудшающимся условиям экономической конъюнктуры. Другим примером может служить введение платы, вносимой изобретателями за экспертизу их изобретений, в странах, переживающих период промышленного кризиса, сопровождающийся технологическим регрессом. Это стандартный пример того, как достижение краткосрочных целей (в данном случае — пополнение

[20] Многие мифы и штампы подобного рода убедительно развеиваются в книге: Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. Китайское чудо: стратегия развития и экономическая реформа. М., 2001. Стратегия реализации сравнительных преимуществ побуждает правительства разных стран в различные периоды их истории следовать курсом, который противоположен декларируемым лозунгам.

государственного бюджета) вызывает долгосрочные последствия, прямо противоположные объявляемым целям.

Подобные примеры убеждают в том, что для оценки эффективности функционирования рыночных институтов решающее значение имеет не продолжительность их существования, а функциональная роль, выполняемая ими в экономической системе общества. Заметим, что институциональная структура советской экономики, в течение десятилетий не претерпевавшая коренных изменений, обеспечивала устойчивый технологический прогресс и экономический рост. В то же время современный опыт реформ в КНР доказывает, что становление рыночной хозяйственной системы осуществляется с меньшими экономическими и социальными издержками в том случае, когда институциональная система подвергается плановой и последовательной трансформации, а не радикальной и стихийной ломке.

Иначе говоря, если опыт российских реформ доказывает *невозможность* их успешного проведения в условиях институциональной разрухи и экономического хаоса, то опыт Китая свидетельствует о *ненужности* коренной институциональной ломки во имя достижения целей рыночных реформ и опровергает тезис о неизбежности экономического кризиса как платы за достижение экономического роста в переходной экономике.

Впрочем, позиция экспертов МВФ и Всемирного банка по данному вопросу непреклонна, хотя и не блещет новизной. Во имя поддержания нерушимости тезиса о неизбежности «переходного спада» Китай и Вьетнам исключены из перечня стран с переходной экономикой и отнесены к числу развивающихся стран. Эта нехитрая операция, тем не менее, не меняет существа вопроса: какие источники позволяют поддерживать экономический рост и обеспечивать улучшение уровня жизни в периоды радикальных институциональных преобразований, факт наличия которых не могут отрицать даже эксперты МВФ.

2. Пожалуй, ни одна проблема развития переходных экономических систем не вызывает такого количества разногласий и споров, как экономическая роль государства. Восстановление разрушенных хозяйственных систем ФРГ и Японии после Второй мировой войны потребовало активизации действий государства и усиления его вмешательства в экономическую жизнь. Реформы в Южной Корее начались в 1962 г. с принятием первого пятилетнего плана экономического развития.

В то же время, когда речь идет о России и странах Восточной Европы, западные эксперты вопреки опыту своих собственных стран единодушно утверждают, будто слишком сильное и слишком активное государство выступает серьезной помехой на пути

проведения рыночных реформ. Дерегулирование экономики, ослабление государственного воздействия на хозяйственную жизнь страны было объявлено российским правительством в качестве одного из основных направлений осуществления экономических преобразований[21]. Отсутствие адекватной теоретической проработки макроэкономических последствий принимаемых мер способствовало проведению реформ под знаком радикального дерегулирования, и сегодня практика хозяйственных решений еще далеко не свободна от идеологии этого порочного курса.

В качестве примера необоснованно сильного вмешательства органов государственной власти в экономику нередко приводится перераспределение значительной доли национального дохода через госбюджет. Не отрицая значимости данного показателя как одного из критериев экономической силы государства, заметим, что в Швеции вторичному перераспределению через госбюджет подлежит более 55% валового национального продукта, тогда как в Советском Союзе даже в периоды наибольшего усиления административной системы эта доля не превышала 40%, а сейчас в России составляет около 25%. Среднегодовая доля государственных расходов в ВВП США составляла около 10% в конце XIX в., около 15% — в 20-е годы, около 30% — в 60-е, около 40% — начиная с 80-х годов XX в. и ориентир на будущее составляет 50%[22].

Вместе с тем никакое вторичное распределение финансовых ресурсов в нашей стране вот уже много лет не в силах обеспечить обслуживание государством даже своего внутреннего долга за счет аккумуляции валового внутреннего продукта. Является ли это свидетельством чрезмерной экономической мощи государства по сравнению с другими хозяйственными агентами или, напротив, показателем его слабости и неспособности решить важнейшие проблемы реформирования национальной экономики? Думается, что ответ очевиден. Ключевая проблема заключается не в том, сильно или слабо государственное регулирование экономики, а в том, насколько оно эффективно.

3. Еще один момент, вызывающий множество вопросов и порождающий разногласия, — степень открытости экономической системы, необходимая для успешного осуществления рыночных реформ. Разумеется, в условиях глобальных технологических сдвигов, совершающихся в современном всемирном хозяйстве, автаркическая модель развития бесперспективна, ибо стране, избравшей ее, придется в одиночку конкурировать с объединенным интеллектуальным потенциалом остального мира.

---

[21] См.: Программа углубления экономических реформ в России. М.: Республика, 1992. С. 6.

[22] См.: Пороховский А. Экономически эффективное государство: американский опыт // Вопросы экономики. 1998. № 3.

В то же время разумный протекционизм и избирательная защита внутреннего рынка являются необходимыми условиями устойчивого экономического развития и вытекают из элементарных требований национальной экономической безопасности, как показывает опыт даже благополучных в хозяйственном отношении стран, в частности США и Японии. Для стран, переживающих длительный период промышленного спада, известная изоляция внутреннего рынка и жесткое квотирование импорта нередко выступают необходимыми предпосылками экономической стабилизации. Это обстоятельство вызвано тем, что в условиях неконтролируемого импорта искажения структуры производства, обусловленные экономическим спадом, могут усугубляться структурными диспропорциями, вытекающими из разрушения неконкурентоспособных на мировом рынке секторов национальной экономики.

Необходимо осознавать также, что открытость экономической системы не принадлежит к числу ясно очерченных и строго определенных экономических категорий. Например, в Бельгии в последние годы около 70% валового национального продукта ежегодно реализуется по каналам внешней торговли, а в США — только 11%. Означает ли это, что экономика США является менее открытой, более изолированной от мирового рынка? Следует помнить о том, что критерием открытости экономики страны выступает также проницаемость ее границ для валютно-финансовых потоков, технологий и рабочей силы. Однако практика проведения экономических преобразований в развитых странах мира и в этих вопросах достаточно противоречива.

Важнейшей проблемой осуществления каких бы то ни было экономических преобразований, в том числе и рыночных, выступает проблема *критериев* их успешности. Если исходить из того, что изначальной целью проведения рыночных реформ является либерализация экономической системы, то успешность осуществляемых преобразований следует измерять степенью сходства достигнутого состояния экономики с той моделью рыночного хозяйства, которая подразумевалась в качестве эталона при проведении реформ. Если же целью трансформации экономической системы считаются экономический рост и повышение уровня жизни подавляющего большинства населения страны, то именно эти параметры и должны рассматриваться в качестве показателей успешности реформ и правильности избранного курса.

В экономической литературе, посвященной проблемам развития стран с переходной экономикой, нередко совершается подмена тезиса: целью проведения реформ объявляется экономическое и социальное развитие, а в качестве критерия их успешности рассматривается их

либерально-рыночная направленность. Столь разительное расхождение между словом и делом, когда либерализация экономической системы на словах служит лишь средством обеспечения экономического роста, а на деле при принятии практических решений воспринимается как самоцель, заставляет задуматься об изначальной правильности избранной стратегии достижения целей экономического и социального развития, ориентированной исключительно на ценности рыночных экономических систем. Как отмечают многие экономисты, одним из важнейших (и, по-видимому, неустранимых в рамках данной методологии) недостатков экономических преобразований, основанных на принципах «вашингтонского консенсуса», является смешивание целей осуществления реформ и средств достижения этих целей[23].

В России периода так называемых экономических реформ нередки ситуации, когда смешивание целей и средств проведения рыночных преобразований приобретает форму прямого подлога: на начальном этапе целью объявляется достижение эффективного экономического роста и социальной справедливости, а по завершении соответствующих трансформаций их авторы объясняют, что достижение этих целей вовсе не имелось в виду. В этом смысле показателен пример приватизации в России, проводимой на волне бездоказательного тезиса об изначальной неэффективности государственной собственности. Нетрудно сопоставить эту посылку с высказанным постфактум мнением идеологов приватизации о том, что создание частной собственности в России — это абсолютная ценность, и для достижения этой цели приходится иной раз жертвовать некоторыми экономически эффективными схемами[24].

Развитие теории переходной экономики, на наш взгляд, настоятельно требует углубленной теоретической разработки проблем экономического кризиса. Кризисная экономика подчиняется иным закономерностям, нежели экономическая система, пребывающая в фазе подъема. Это касается как количественных проблем (например, проблемы производственных функций, описывающих динамику экономического кризиса), так и сугубо качественных (в частности, вопрос возвышения *неудовлетворенных* потребностей, на который нет удовлетворительного ответа).

Кризисные состояния любой динамической системы, в том числе и социально-экономической, выносят на поверхность, на

---

[23] См., например: Колодко Г.В. От шока к терапии: Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М.: Журнал Эксперт, 2000. С. 136; От кризиса к модернизации: Теория и опыт переходных экономик. Часть 1/Под ред. А.Бузгалина, А.Колганова, П.Шульце. М., 1998. С. 237-240.

[24] См.: Приватизация по-российски /Под ред. А.Чубайса. М.: Вагриус, 1999. С. 355.

уровень явления сущностные причинно-следственные связи, управляющие бытием и движением этой динамической системы. Именно в этом, в частности, заключается эвристический смысл исследования экономических систем, находящихся в фазе кризиса.

Современная наука рассматривает цикличность экономического роста как его неотъемлемое свойство и, таким образом, воспринимает фазу кризиса не как трагическую случайность, а как одно из *нормальных* состояний экономической динамики, повторяемость которого причинно обусловлена. Вместе с тем современная экономическая теория унаследовала от классической политической экономии известное пренебрежение к проблемам кризисной динамики и занята по преимуществу исследованием закономерностей экономического подъема. О тех причинно-следственных связях, которые управляют экономическими системами, пребывающими в фазе кризиса, мы сегодня знаем на удивление мало.

К этому следует добавить слабое теоретическое осмысление достаточно обширного практического опыта стран, так или иначе решавших проблему преодоления спада производства. Столь скромная теоретическая разработка проблем кризисной динамики тем более удивительна, что проблема управляемости кризисной экономикой и разработки принципов ее государственного регулирования остается одной из наиболее острых и актуальных для всех стран мира независимо от уровня их экономического развития.

Приходится констатировать, что многие проблемы теории переходной экономики находятся лишь в начальной стадии теоретического осмысления. Думается, что в ближайшее время нам предстоит существенное уточнение *постановок* целого ряда проблем, открывающее пути для их теоретической разработки. Однако многие проблемы развития переходных экономических систем наша страна (как, впрочем, и другие) вынуждена решать на практике еще до того, как они получат свое теоретическое осмысление и выражение в форме экономических законов и категорий. Это означает, что теория переходных и кризисных процессов способна сыграть значительную роль не только в разработке определенных практических решений, но и в развитии и совершенствовании методологического аппарата экономической теории. Научный потенциал теории переходной экономики, резервы ее методологического развития выдвигают ее в число самостоятельных перспективных направлений современной экономической науки.

Сценарный подход к прогнозированию траекторий развития национальной экономики

В рамках эволюционной экономики в последние годы успешно

развивается ряд направлений, заслуживающих внимания ввиду разнообразия предлагаемых ими возможностей моделирования и относительно высокой адекватности разрабатываемых моделей экономическим реальностям. В частности, в последнее время бурно развивается инструментальный аппарат, реализующий так называемый *сценарный подход* к моделированию динамики сложных социально-экономических систем.

Логика сценарного подхода

Подавляющее большинство применяемых на сегодняшний день методов прогнозирования динамики макроэкономических систем ограничивается прогнозированием количественных значений определенных параметров экономического развития. Принципиальная ограниченность данного принципа вытекает из того факта, что прогнозы строятся в предположении сохранения так называемых «существующих тенденций», хотя чаще всего не подлежит сомнению, что это предположение является совершенно неправдоподобным. Однако разумность его допущения вытекает из факта невозможности прогнозирования *момента изменения* тенденций, существенных для понимания динамики изучаемой системы.

Данный недостаток преодолевается применением сценарного подхода, предполагающего, что прогнозированию подлежат *качественные* траектории, общий характер развития событий, а количественные параметры прогнозируются лишь в рамках каждого сценария в отдельности, исходя из общей логики данного сценария[25].

Среди параметров, значимых для понимания динамики сложных систем, как правило, достаточно много кумулятивных величин, т.е. таких, которые способны накапливаться со скоростью, зависящей от уже имеющегося их объема. Поэтому в развитии сложных динамических систем часто наступают моменты, когда простое продолжение тенденций, казавшихся незначительными и естественными, в конечном счете вызывает коренные изменения, перевороты в качественном развитии этих систем. Накопление критической массы неких параметров приводит к трудно предсказуемым изменениям. Таким образом, периоды скачков, переворотов, быстрых качественных изменений и периоды относительно стабильного эволюционного развития попеременно сменяют друг друга, так что динамика большинства исследуемых социально-экономических систем представляет собой волнообразный,

[25] См., например: Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики /Рук. авт. колл. Д.С.Львов. М., 1999; Новак А. Польская экономика в процессе интеграции — сценарный анализ //Философия хозяйства. 2002. № 4; Колодко Г.В. Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран. Минск: ЕГУ, 2002.

поступательно-циклический процесс.

Адекватность модели в рамках сценарного подхода предопределяется выбором значимых параметров, описывающих состояние системы, и обоснованием логики их взаимного влияния. Каждый сценарий отражает характер изменения *всей совокупности* выделенных параметров с учетом возможного изменения не только их количественных значений, но и взаимосвязей между ними.

Методология прогнозирования, основанная на применении сценарного подхода, позволяет отслеживать траектории сложных динамических систем, определяемые изменениями величин их значимых параметров. Эффективность сценарного подхода к прогнозированию динамики макроэкономических систем в отличие от большинства традиционных подходов, прогнозирующих поведение отдельных показателей, предопределяется в первую очередь возможностью получения *качественных* характеристик определенных вариантов развития этих систем и отдельных сценариев их динамики.

Задачи управления динамическими системами часто требуют выделения *принципиально различных* вариантов поведения управляемых систем. Традиционные методы прогнозирования, как правило, не дают возможности такого понимания: поведение системы, с их точки зрения, напоминает положение путешественника в пустыне, где существует в принципе бесконечное множество направлений и изменить траекторию можно в любом месте пространства и в любой момент времени. На самом деле динамика реальных систем чаще напоминает движение автомобиля по шоссе: существует лишь ограниченное количество возможных вариантов развития (именно эти варианты и отражаются сценариями), и изменить траекторию системы можно лишь на определенных ее участках и лишь в определенные моменты времени, внося соответствующие управляющие воздействия.

Применение сценарного подхода позволяет обнаружить периоды виртуальных бифуркаций, соответствующие участкам разветвления вероятных траекторий изучаемых динамических систем. В противоположность таким периодам выделяются зоны устойчивости — интервалы времени, в течение которых траектория «притягивается» к одному из ограниченного числа возможных вариантов, характеризующих поведение данной системы. Подобное чередование зон *аттракции* и зон *бифуркации* предопределяет неравномерность и вариативность динамики некоторых классов сложных систем.

Применение сценарного подхода наиболее эффективно в ситуациях, когда необходимо принимать управленческие решения стратегического характера. В особенности это касается задач государственного управления макроэкономической динамикой.

Современное состояние российской экономики характеризуется целым комплексом таких проблем, относительно слабая научная проработка которых грозит серьезными осложнениями экономической ситуации в стране. В качестве примеров можно упомянуть задачи формирования и реализации региональной экономической политики, научно-технической политики, государственной политики в сфере образования, реформы оборонного комплекса. Ошибочные решения в любой из перечисленных сфер вызывают реальные угрозы национальной безопасности и экономическому суверенитету Российской Федерации.

Современное состояние нашей страны по целому ряду параметров может быть охарактеризовано как неравновесное либо как состояние неустойчивого равновесия. Именно в такой ситуации цена ошибки на любом из стратегически важных направлений чрезвычайно высока. Страны, занимающие лидирующее положение в мировой экономике, потеряют не слишком много, приняв ошибочные решения в сфере разработки сценариев экономической политики. Для стран, составляющих «последний эшелон» всемирного хозяйства, объективные возможности влияния на ситуацию весьма ограниченны (реально их правительства уже подчинены зарубежным центрам принятия решений), и они вправе позволить себе не слишком интересоваться траекториями развития своих макроэкономических систем. Россия, занимающая промежуточное положение, вынуждена позаботиться о своевременном принятии грамотных, обоснованных решений в данной области. Применение сценарного подхода способно значительно облегчить разработку методологии государственного управления по целому ряду важнейших направлений социально-экономического развития[26].

Три типа взаимодействия сценариев

В реальной практике управления социально-экономическими системами наиболее часто встречаются случаи, когда в динамической системе оказывается несколько субъектов управления, способных вносить в систему управляющие воздействия. В этой ситуации

[26] См., например: Кононов Д.А., Кульба В.В. Формирование сценариев развития макроэкономических процессов на базе использования языка знаковых графов//Моделирование экономической динамики: риск, оптимизация, прогнозирование/Под ред. Р.М. Нижегородцева. М.: Диалог-МГУ, 1997; Кононов Д.А., Косяченко С.А., Кульба В.В. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем //Финансовая математика /Под ред. Ю.М. Осипова, М.В. Грачевой, Р.М. Нижегородцева, Е.С.Зотовой. М.: ТЕИС, 2001; Кульба В.В., Кононов Д.А., Ковалевский С.С., Косяченко С.А., Нижегородцев Р.М., Чернов И.В. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем: Научное издание. М.: Ин-т проблем управления РАН, 2002.

неизбежно то или иное взаимодействие сценариев развития системы, продиктованных целями управления, которых пытаются достичь эти субъекты. Выделим три важнейших типа такого взаимодействия: наложение сценариев, их иерархия и конфликт.

1. Бесконфликтное *наложение* сценариев возникает в случае, когда управляющие субъекты преследуют цели, хотя и различные, но не противоречащие друг другу. Например, Министерство промышленности разрабатывает систему мер по повышению эффективности производства, а Министерство внешней торговли стремится к росту эффективности внешнеторговых операций. Преподаватели вуза заинтересованы в снижении требований студентов к качеству преподавания, а студенты добиваются снижения требований преподавателей к качеству их знаний. Такого рода «мирное сосуществование» характеризуется отсутствием противоречащих друг другу целей, преследуемых различными действующими агентами.

2. *Иерархия* сценариев возникает в случае, когда управляющие субъекты преследуют различные цели, находящиеся в иерархической зависимости. Министерство нефтяной и газовой промышленности добивается роста экспортной выручки предприятий своей отрасли, а Центральный банк пытается удержать курс национальной валюты на низком уровне, явно заниженном по сравнению с паритетом покупательной способности. Достижение первой цели автоматически происходит при достижении второй. Преподаватели вузов требуют от правительства увеличения объемов финансирования высшей школы, а студенты добиваются повышения размеров стипендии. Заметим, что при этом между субъектами управления может не быть иерархической зависимости.

Стандартный пример иерархии управляющих сценариев — это решение проблемы внешних эффектов деятельности хозяйственного агента. Если внешние эффекты велики по сравнению с «внутренними», прямыми эффектами, то для продолжения функционирования данного агента необходимы внешние управляющие воздействия, направленные на интернализацию части данного внешнего эффекта. Сферы науки, образования, здравоохранения, культуры, внешний эффект от функционирования которых относительно велик, нежизнеспособны без стабильной поддержки государственной власти. Другой пример такого рода — проблема наполнения федерального и регионального бюджетов, взаимодействие которых отражает логику бюджетного федерализма.

3. *Конфликт* сценариев возникает в случае, когда управляющие субъекты преследуют противоречащие друг другу цели. Отметим, что этот вариант наиболее часто встречается в практике развития реальных экономических систем. Отраслевые министерства и

отдельные регионы конкурируют друг с другом за инвестиционные ресурсы страны. Социальные службы борются за очередность погашения задолженности по соответствующим статьям бюджета. Правительство страны чаще всего преследует цели обеспечения ее экономического суверенитета, тогда как правительства других, более сильных стран предпринимают шаги в направлении ее закабаления. В таких случаях исход взаимодействия конфликтующих сценариев определяется сравнительной силой действующих агентов, а также характером управляющих воздействий, которые находятся в их распоряжении.

Заметим, что в результате практической реализации сценарного конфликта может возникнуть ситуация, наступления которой не желала ни одна из конфликтующих сторон. Возможности рассмотрения сценарного конфликта дают богатый материал для формирования сценариев, характеризующихся различной степенью «оптимизма» или «пессимизма» в зависимости от степени конфликтности преследуемых субъектами целей.

Конфликт сценариев следует отличать от пассивного сопротивления системы внесению определенных управляющих воздействий. Данное отличие определяется системами целей, которые выстраивают управляющие субъекты.

В ряде случаев возникают возможности перехода (или сознательного перевода) сценарного конфликта в состояние бесконфликтного наложения управляющих воздействий. Решения такого рода не всегда оптимальны с точки зрения действующих агентов, однако они могут быть продиктованы необходимостью учитывать объективные пределы устойчивости управляемых динамических систем. Речь идет о ситуациях, когда конфликтующие стороны договариваются о совместной разработке *ограничений* на допустимые управляющие воздействия, вносимые ими в систему. Подобная ситуация напоминает договоренность людей, находящихся в одной лодке, не слишком раскачивать ее даже во время взаимной борьбы. Большинство существующих систем взаимного страхования или коллективного гарантирования инвестиций, целесообразность которых вытекает из необходимости разумного распределения риска между участниками этих систем, основано именно на подобном принципе. В качестве примера можно привести организацию так называемых инкубаторов инновационного бизнеса, научно-технических консорциумов или фирм совместного риска (joint ventures).

Можно показать, что взаимодействие сценариев, вытекающее из наличия несовпадающих целей управления у различных действующих агентов, в принципе исчерпывается тремя описанными возможностями. Сценарный подход в целом выступает

универсальным инструментом, позволяющим осуществить имитационное моделирование траекторий сложных динамических систем в условиях управляющих воздействий, вносимых различными субъектами управления, преследующими несовпадающие цели.

Сценарии развития экономики России

Основными особенностями нынешнего периода в развитии российской экономики является наступление депрессии — фазы, в которой закладываются макроэкономические и структурные предпосылки грядущего экономического подъема и масштабных техноиндустриальных сдвигов, начинающихся на восходящей волне промышленного цикла. В то же время технологический потенциал нашей страны продолжает разрушаться, тем самым ухудшая стартовые условия ожидаемого подъема.

Территориально-отраслевой анализ инновационного потенциала российской экономики показывает, что одной из ключевых проблем развития России выступает выделение приоритетных технологий, которые могли бы составить основу экономического роста на достаточно длительный срок. В качестве факторов, ограничивающих возможный выбор траекторий, рассматриваются фрагментация межрегионального технико-экономического пространства, социальные ограничения промышленной политики, а также возможность нарастания инфляционных тенденций, в частности в случае инвестиционной поддержки стареющих технологических укладов.

Существуют три принципиально разных вероятных сценария технико-экономического развития России в зависимости от выбора технологической основы экономического роста.

Сценарий первый (модернизация) исходит из того, что государство проводит в жизнь стратегию активного стимулирования инновационных процессов и предпринимает действия, направленные на широкое внедрение в производство элементов нового технологического уклада, одновременно пытаясь «отсечь» от инвестиционного процесса элементы отсталых технологических укладов. Этот путь возможен лишь на основе разработки и реализации комплексной федеральной инвестиционной программы, сравнимой по масштабам с планом ГОЭЛРО. Соответствующие шаги должны сопровождаться временной централизацией финансовой сферы, усилением перераспределительных функций бюджета, жестким контролем за приоритетным исполнением НИОКР и состоянием социальной сферы.

Среднесрочный прогноз показывает, что, несмотря на существенное снижение безработицы, падение реального потребления

неминуемо, хотя оно в данном сценарии менее значительно, чем в двух других (в течение трех лет — примерно по 2% в год). Уровень инфляции в среднесрочной перспективе невысок (через три года — порядка 6-7% в год), несмотря на активное государственное обеспечение платежеспособного спроса, в том числе посредством разумного применения так называемых инфляционных мер стимулирования экономического роста. Основным источником накопления в краткосрочной перспективе выступают природная рента, а также внутренние и внешние займы, а основным источником их погашения — интеллектуальная и инновационная рента, образующаяся вследствие перемещения технологически отсталых и экологически вредных производств в менее развитые страны. Поступление природной ренты позволяет обеспечить необходимый запас времени для развертывания инновационных программ, и на шестом-седьмом году проведения в жизнь политики модернизации роль инновационной ренты (и, следовательно, внутренних источников накопления) начинает стремительно расти. Данный сценарий можно условно назвать оптимистическим.

Сценарий второй (выжидание) исходит из того, что стратегия модернизации для России в обозримом будущем недоступна, поэтому государственная власть осознанно берет курс на внедрение в производство элементов отмирающего в наиболее развитых странах технологического уклада, одновременно пытаясь вытеснить, вывести из инвестиционного процесса более отсталые технологические уклады и, по возможности, создать заделы для последующего (через 10-12 лет) модернизационного рывка. Это сценарий догоняющего развития, пожалуй наиболее дорогостоящий и наименее эффективный. Такой подход, основанный на пессимистической оценке технологических возможностей страны, предполагает достаточно высокую степень государственной координации инвестиционных решений, ставку в ближайшем будущем на развитие экспортно ориентированных сырьевых отраслей как основной источник доходов госбюджета, сознательное свертывание части дорогостоящих исследовательских программ и частичное распыление уже накопленного научно-технического потенциала.

В среднесрочной перспективе данный сценарий сулит достаточно умеренную инфляцию (через три года — порядка 10% в год), которую удается удерживать на приемлемом уровне, избегая финансирования слишком масштабных затратных проектов и ориентируясь на приоритетное развитие отраслей, продукция которых в обозримое время может достичь мирового уровня конкурентоспособности. Данный сценарий предполагает резкое падение реального потребления в краткосрочной перспективе (почти на 8% за первый год), однако примерно через три года ситуация

выравнивается и наступает относительная стабилизация: показатели уровня жизни лишь немногим хуже, чем в первом сценарии. Основная опасность, возникающая при таком развитии событий, заключается в том, что государство может упустить из виду стратегические цели и «проспать» возможность радикальной модернизации производства, так что инвестиции в развитие пятого технологического уклада приобретут откровенно инфляционный характер и структурные перекосы в экономике станут труднообратимыми. Критическая точка в реализации данного сценария — 7-8 лет, в это время необходимо готовить очередной технологический рывок, сосредоточивая технологические и инвестиционные ресурсы на ключевых направлениях научно-технического прогресса.

Сценарий третий (дерегулирование) исходит из того, что технологическая основа производственных процессов в нашей стране не нуждается в пристальном внимании государства. Этот сценарий (к сожалению, наиболее реалистический) предусматривает дальнейшее ослабление роли государства в экономической жизни страны и продолжение либеральных рыночных реформ. В результате принятия данного сценария в экономической и социальной жизни общества неминуемы потрясения, связанные в первую очередь со значительным снижением уровня жизни населения. После первого года реализации этого сценария, несмотря на продолжение политики замораживания доходов, реальное потребление снижается всего лишь приблизительно на 3%, однако на втором году после очередного финансового кризиса (который возможен в середине 2003 г. при сохранении существующего курса реформ) начинается его обвальное падение, и к концу третьего года оно достигает около 88% исходного уровня. Добавим к этому растущие темпы инфляции, которая в течение третьего года составит почти 15% в год, значительное углубление дифференциации социально-экономического положения российских регионов и вынужденные структурные перекосы, вызванные технологической многоукладностью и серьезными уступками в пользу иностранного капитала, готового завладеть командными высотами в экономике нашей страны. В целом это сценарий деградации экономики, превращения страны в колониально зависимый придаток более развитых стран.

Рассмотренные три сценария технико-экономической динамики России связаны с реализацией трех возможных вариантов промышленной политики: политика модернизации (технологический рывок со ставкой на научно-технический потенциал), политика выжидания (структурно сбалансированный рост со ставкой на ресурсный потенциал) и политика дерегулирования (равносильная фактическому отсутствию собственной промышленной стратегии, сводящейся к вынужденным краткосрочным мерам, принимаемым

под диктовку иностранного капитала). Разумеется, реализация последовательной политики, пусть даже осторожной, выжидательной, основанной на недооценке технологического потенциала и на недоверии к инновационным заделам и перспективам российской экономики, приводит к значительно лучшим последствиям, чем фактическое отсутствие национальной промышленной политики. При этом нацеленность на радикальную модернизацию и быстрое внедрение в производственные процессы информационных технологий представляет собой наилучший вариант из числа реально осуществимых. Каждый из вероятных сценариев содержит определенные точки бифуркации (разветвления траекторий) и ловушки, смысл которых заключается в ограничении выбора вариантов текущего регулирования в зависимости от ряда социально-экономических факторов, непосредственное воздействие которых на промышленную политику улавливается при помощи сценарного подхода.

Проблемы национальной безопасности современной России тесно связаны с экономическими процессами, от своевременной и правильной оценки которых решающим образом зависят возможные перспективы и вероятные сценарии дальнейшего развития нашей страны: устойчивая поступательная технико-экономическая динамика или углубляющийся технологический регресс, увлекающий экономику в пропасть; достижение стабильной социальной структуры с опорой на сильный средний класс или дальнейшая поляризация общества, вызывающая вспышки социальной напряженности; структурно сбалансированное экономическое развитие или окончательное превращение России в сырьевой придаток более развитых стран, означающее фактическую утрату экономического суверенитета.

Неотложной задачей государства, тесно связанной с проблемой преодоления депрессии, является сосредоточение усилий на поддержке решающих направлений научно-технического прогресса, от овладения которыми зависит технологическое и экономическое будущее нашей страны, характер ее участия в международном разделении труда. Именно в период депрессии принимаются основные решения по реализации *технологических* возможностей последующего подъема экономики, по концентрации ведущих технологий в тех отраслях хозяйства, которые должны сыграть роль структурных полюсов роста и развитие которых повлечет за собой инвестиции в другие отрасли. В этом состоит ключевой момент обеспечения предпосылок грядущего экономического подъема.

Глава 2
Либерализация хозяйственной деятельности: предпосылки, цели, результаты

Цели либерализации и ее экономическое содержание

Согласно расхожему мнению, плановая социалистическая экономика зашла в исторический тупик потому, что базировалась на несостоятельной идее координации всех хозяйственных решений из единого центра и опиралась исключительно на государственное управление и принуждение, не допуская самостоятельной деятельности хозяйствующих субъектов, позволяющей реализовать их экономические интересы. Поэтому наступивший после смены политического строя на рубеже 80-х и 90-х годов переходный период в экономике постсоциалистических стран начался с шагов, имевших определяющее значение для раскрытия предпринимательского потенциала общества, — демонтажа административно-командной системы. Лишь затем страны приступили к другим системным преобразованиям: реформированию отношений собственности; формированию хозяйствующих субъектов, ориентированных на максимизацию прибыли и способных адекватно воспринимать рыночные сигналы; созданию институтов современной рыночной экономики, обеспечивающих эффективное функционирование рынков товаров и услуг, труда, капитала и земли; структурным реформам.

Ликвидация механизмов и институтов прежней системы сводилась к технически простым мероприятиям, и в большинстве реформируемых стран (в том числе практически во всех странах Центральной и Восточной Европы) ее удалось провести относительно легко и быстро, как правило, уже в первые месяцы переходного периода.

В последние годы существования плановой экономики контроль государства над текущей хозяйственной деятельностью предприятий был существенно ослаблен. Ослабление государственного контроля, не компенсированное дисциплиной рынка, стало приводить к дестабилизации народного хозяйства. Путей ее преодоления было два: либо вернуть государству прежние властные функции, сопровождая этот возврат усилением репрессивных мер в экономике, либо довести до конца начатые половинчатые преобразования и официально узаконить стихийно начавшиеся процессы либерализации, пытаясь ввести их в управляемое русло. Причем, если в экономике Китая и в известной степени Вьетнама либерализация началась не стихийно, а была подготовлена государственной властью, что в дальнейшем обеспечило управляемый характер рыночных реформ, то в

большинстве других стран ситуация во многом вышла из-под контроля национальных правительств.

Государственная власть этих стран, становясь инициатором радикальных рыночных реформ в экономике, сосредоточила усилия главным образом на развале плановой системы хозяйства, тогда как конструктивные созидательные меры по нормализации воспроизводственных процессов явно запаздывали, чему в значительной степени способствовали слабая теоретическая разработанность проблем переходной экономики и отсутствие сколько-нибудь вразумительных представлений об оптимальной последовательности проведения рыночных преобразований.

Процедура демонтажа административно-командной системы сводилась к двум основным мероприятиям. Первое — упразднение системы государственного директивного планирования, что означало перенос центра тяжести процесса принятия хозяйственных решений на уровень хозяйственных субъектов, и системы централизованного распределения материально-технических ресурсов, которую стал заменять формирующийся рынок средств производства. Второе — либерализация хозяйственной (производственной и коммерческой) деятельности, заключавшаяся в снятии с нее большинства государственных запретов и ограничений. Это относится и к сфере частного предпринимательства, для развития которого во многих странах были созданы необходимые условия. В большинстве стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) был конституционно закреплен приоритет частной собственности и для ее развития установлен режим наибольшего благоприятствования, введен заявительный порядок регистрации собственного дела. В странах СНГ, а также в Китае, Вьетнаме и в бывших республиках СФРЮ был принят более взвешенный подход к проблеме соотношения форм собственности, а именно — было провозглашено равенство всех форм собственности.

Главными объектами либерализации стали цены, внутренняя торговля и внешнеэкономические связи.

Либерализация цен представляла собой их вывод из режима централизованного назначения специальными административными органами и предоставление производителям, продавцам и посредникам права устанавливать цены самостоятельно, под воздействием спроса и предложения. В ходе ее проведения в реформируемых странах с учетом мер, осуществленных рядом государств на предтрансформационном этапе (Венгрия, Польша, Югославия), к началу 90-х гг. было «отпущено» от 80 до 95% цен. В большинстве стран СНГ к 1995-1997 гг. либерализация цен охватила от 70 до 90% товарооборота. Одновременно правительства отказались от обязательства возмещать хозяйствующим субъектам убытки в

случае превышения затрат над продажными ценами на продукцию.

Главная цель либерализации цен заключалась в том, чтобы добиться активного выполнения ими функции обеспечения равновесия между спросом и предложением. Необходимость проведения либерализации цен при переходе к рыночной экономике, в принципе, очевидна, поскольку свободное ценообразование — неотъемлемый атрибут рынка, где цены служат инструментом конкуренции, перераспределения ресурсов и перелива капитала, т. е. играют первостепенную роль в правильном функционировании механизмов саморегулирования экономики. Цены, которые устанавливались в социалистической экономике государством и выполняли в основном учетную функцию, не играли регулирующей роли и не оказывали влияния на принимаемые экономические решения, поскольку не позволяли определить реальную доходность той или иной хозяйственной деятельности, степень рациональности ее организации и управления, целесообразность инвестирования средств в ее развитие. Переход к свободным ценам, которые при наличии конкурентной среды способны информировать производителей об объеме и структуре спроса, позволял получить более правильный с экономической точки зрения ответ на главные вопросы: что, как, где и в каком количестве производить.

Тем не менее многие экономисты считали неоправданным и опасным решение о либерализации цен в еще государственных по своей сути и высокомонополизированных экономиках. Теоретически их позиция была понятной, и практика подтвердила многие из высказанных ими опасений относительно последствий «отпуска» цен в нерыночной среде. Но в большинстве стран ЦВЕ, СНГ и Балтии верх взяла точка зрения, согласно которой в сложившейся к концу 80-х — началу 90-х годов ситуации, когда производство практически не росло или даже сокращалось, разбалансированность в финансовой сфере усиливалась, а государство утратило способность эффективно контролировать цены, другое решение было невозможно.

Помимо свободы торговли и ценообразования хозяйственные агенты получили право самостоятельно принимать решения, касающиеся всех аспектов своей деятельности: определять объем производства и номенклатуру выпускаемой продукции, выбирать поставщиков и партнеров-смежников, организовывать сбыт, подбирать кадры и устанавливать размеры оплаты труда. С *либерализацией заработной платы* тарифная система оплаты труда с назначаемыми правительством ставками сохранила обязательный характер только для отраслей, финансируемых из государственного бюджета. В негосударственном секторе предприятиям было вменено в обязанность соблюдать лишь ее законодательно установленный гарантированный минимальный размер.

Либерализация внешнеэкономических связей заключалась, прежде всего, в отмене государственной монополии внешней торговли и предоставлении хозяйствующим субъектам (как государственным предприятиям, так и частным фирмам и смешанным обществам) права самостоятельно выходить на внешний рынок и осуществлять на нем экспортные и импортные операции. Порядок получения разрешений на ведение внешнеторговой деятельности был всюду максимально упрощен, а некоторые страны (например, Венгрия, Польша) сразу ввели регистрационный режим для основания внешнеторговых фирм в подавляющем большинстве отраслей хозяйства. В результате число участников внешнеэкономической деятельности резко возросло: в конце 80-х годов их было несколько десятков, а к середине 90-х годов счет во всех странах стал идти на тысячи, хотя у многих из них для успешного ведения внешнеэкономической деятельности не было ни достаточных капиталов, ни опыта работы[27].

Степень либерализации экспорта и импорта уже на начальном этапе реформ оказалась в постсоциалистических странах весьма высокой (было единовременно либерализовано до 90% импорта и 70% экспорта). Управление внешнеэкономическими связями стало осуществляться преимущественно с помощью косвенных методов — таможенных пошлин, квот и т.п.

Реализация предоставленного предприятиям права ведения внешнеэкономической деятельности требовала создания механизма, обеспечивающего доступ импортеров к иностранной валюте. Для этого была проведена либерализация валютных режимов, которая заключалась во введении обратимости национальных валют и отмене валютных ограничений (включая разрешение покупать и продавать валюту).

Либерализация внешнеэкономических связей преследовала цель создания открытой экономики, т. е. хозяйственной системы, ориентированной на максимальное участие в международном разделении труда и мирохозяйственных связях. Это было обусловлено тем, что искусственная изоляция экономики социалистических стран от мирового рынка и, соответственно, конкуренции зарубежных товаров служила, как полагали многие эксперты, одной из главных причин их отставания от промышленно развитых государств с рыночной экономикой по технологическому уровню производства и качеству большей части продукции. Экономическая реальность оказалась, разумеется, гораздо более сложной, чем это представлялось на начальных этапах либерализации. Однако в любом случае

---

[27] См.: Уроки социально-экономических преобразований в странах Центральной и Восточной Европы/ Под ред. О.Т. Богомолова. М.: ИМЭПИ РАН, 1996. С. 53.

разрушение автаркических хозяйственных систем было направлено на более полное использование преимуществ международной специализации. Наконец, переход к модели открытой экономики включал страны в процессы интернационализации производства, международного движения капиталов, рабочей силы и научно-технических знаний и информации, что было особенно важно в связи со стремительным повышением роли научно-технического прогресса как фактора экономического развития.

Анализ показывает, что большинству европейских стран пришлось заплатить высокую цену за либерализацию хозяйственного механизма. Реакция экономики на форсированное разрушение привычных механизмов управления при отсутствии или слабости новых, рыночных институтов и неотлаженности косвенных рычагов макроэкономического регулирования оказалась крайне болезненной. В результате все страны в первые годы трансформации были охвачены глубоким экономическим кризисом. Его главными проявлениями стали стремительное нарастание инфляции, угрожавшее в некоторых странах развалом государственных финансов, и падение объемов производства. Возникли также серьезные проблемы в социальной сфере.

Эти последствия либерализации были закономерными с учетом особенностей хозяйственной среды, существовавшей на момент ее проведения. Так, получение ожидавшегося эффекта от «освобождения» цен без сопутствующих потерь было бы возможно лишь при наличии условий для свободной конкуренции, когда рынок открыт в равной степени для всех покупателей и продавцов и отсутствуют препятствия для перераспределения ресурсов и движения капитала. В этом случае в борьбе за потребителя автоматически возник бы механизм ценовой конкуренции и у производителей появилось бы стремление к снижению затрат и цен (или к повышению объемов выпуска и качества продукции при неизменной цене). Однако совершенной конкурентной среды в реальной жизни не существует, а в странах с переходной экономикой она на старте реформ отсутствовала вовсе. Поэтому либерализация цен всюду, хотя и в неодинаковой мере, вела к стагфляции, т.е. к росту цен при снижении объемов производства.

Кроме того, либерализация цен проводилась в экономиках, чрезвычайно подверженных инфляции. Таковыми их делали, во-первых, унаследованная несбалансированность отраслевой структуры, вызывавшая неравновесие между спросом и предложением на различные группы товаров, и, во-вторых, образовавшийся во многих странах в конце существования административно-командной системы «денежный навес» — существенное превышение массы денег на счетах предприятий и сбережений населения над товарной массой на

внутренних рынках. Нехватка товаров при стабильном уровне административно устанавливаемых цен порождала скрытую, подавленную инфляцию, которая после либерализации ценообразования приняла открытую форму. Дополнительными, причем весьма существенными, факторами роста цен на начальном этапе реформ стали: 1) падение доходов государства из-за сокращения производства и ослабления финансовой дисциплины в народном хозяйстве и 2) покрытие возникших вследствие этого дефицитов государственных бюджетов в основном за счет эмиссии денег. Велика была и роль системного фактора инфляции, связанного с сохранением в переходный период государственной поддержки предприятий и редким применением в реальной хозяйственной практике процедуры банкротств, что порождало нерыночную реакцию предприятий на спросовые ограничения (прежде всего в форме неплатежей).

Резкий скачок инфляции в конце 80-х — начале 90-х годов произошел во всех странах ЦВЕ и СНГ. Однако масштабы инфляции, последовавшей за либерализацией цен, были в различных странах разными (табл. 2.1, 2.2; см. также табл. 9 приложения 1). Они зависели от накопленного в экономиках инфляционного потенциала и характера текущей денежно-кредитной, валютной и бюджетной политики. Различия состояли в темпах и продолжительности инфляции, а в конечном счете — в способности государственной власти управлять этим процессом.

Таблица 2.1[28]

Среднегодовые темпы прироста потребительских цен, в %

	1990 г.	**1991 г.**	**1992 г.**	**1993 г.**	**1995 г.**	**1997 г.**	**1999 г.**	**2000 г.**
Болгария	24	339	79	72,8	62,1	1082,3	0,3	9,9
Венгрия	29	32	22	22,5	28,2	18,3	10,0	9,8
Македония [1)]	608	…	1927	349,8	15,9	4,4	-1,1	10,5
Польша	586	60	44	35,3	27,8	14,9	7,3	10,1

[28] Таблицы в тексте данной главы составлены по данным из следующих источников: Countries in Transition, 2000: WIIW Handbook of Statistics. Vienna, 2000. P. 8-35; Podkaminer L. et al. The Transitional Economies: Externally Conditioned Improvements in 2000, Slowdowns and Adjustments Likely in 2001 and 2002: WIIW Research Report No. 275, February 2001; Hunya G. Impact of FDI on Economic Growth and Restructuring in CEECS: WIIW Spring Seminar 2001; Human Development Report for Europe and CIS. Regional Bureau for Europe and CIS of the United Nations Development Programmer (UNDP), USA, 1999. P. IV; World Economic Outlook. International Monetary Fund, October 1994. Table 15; May 1996. P. 81; Barbone L., Polackova H. Public Finances and Economic Transition. CASE, 1996. S&A, № 68, P. 14; Ekonomska politika. Beograd, 1994. № 2180. S. 6; национальные статистические издания.

Румыния	5	…	199	256,1	32,3	154,8	45,8	45,7
Словакия	10	58	….	23,2	9,9	6,1	10,6	12,0
Словения	552	247	93	32,9	13,5	8,4	6,1	8,9
Хорватия[1)]	610	…	…	1517,5	2,0	3,6	4,2	6,2
Чехия	10	52	…	20,8	9,1	8,5	2,1	4,0
Югославия[1)]	580	…	…	1165×10^{12}	78,6	21,6	44,9	85,7

1) Розничные цены

Только в Венгрии годичные темпы инфляции в самые трудные годы практически не выходили за рамки 30%, а в Чехии и Словакии более высокий уровень инфляции, 60%, отмечался лишь в 1991 г., после чего ее темпы заметно снизились. Другие страны ЦВЕ инфляция потрясала более значительно. В Польше, Болгарии и Румынии она приняла галопирующий характер и выражалась трехзначными показателями. В 11 странах, включая страны Балтии, инфляция по крайней мере в течение одного года составляла более 200%, а в Эстонии, Боснии, Хорватии, Сербии и Болгарии пиковые значения инфляции преодолевали 1000%-й рубеж. В то же время большей части этих стран удалось сравнительно быстро обуздать инфляцию. Так, начиная с 1996 г., она уже не выходила за рамки 10% в Словакии, Сербии, Хорватии, Боснии, Словении и Македонии, а в странах Балтии после 1997 г. опустилась ниже 8%.

Совсем иная картина наблюдается в странах СНГ. В 1992-1994 гг. ежегодные темпы инфляции во всех странах СНГ, за исключением Беларуси, превышали 300%, а пиковые значения превышали 1000% в год. При этом в Казахстане, Грузии, Азербайджане и Украине в течение того же периода темпы инфляции не опускались ниже 900% в год, в Туркмении в 1993-1994 гг. ежегодные темпы инфляции составляли около 3000%, а пиковое значение инфляции в Грузии преодолело в 1994 г. отметку в 15 000% (см. табл. 2.2).

Во второй половине 90-х годов многие страны СНГ попытались преодолеть затяжную гиперинфляцию и перейти к режиму управляемого роста цен. Однако это удалось далеко не всем. Лишь Армения и Азербайджан смогли не только понизить в 1996 г. уровень инфляции до уровня 20%, но и, начиная с 1998 г., удерживать ее темпы ниже 8% в год (в Азербайджане — ниже 2% в год). В рамках 20% в год удерживают инфляцию с 1997 г. также Казахстан и Грузия. Для остальных стран успехи, произошедшие в борьбе с инфляцией в последние годы, носят пока неустойчивый характер. Даже в 2000 г. в пяти странах СНГ — России, Украине, Беларуси, Узбекистане и

Таджикистане — уровень инфляции составлял более 20%, причем в Беларуси он превышал 170%.

Таблица 2.2

Динамика инфляции (рост потребительских цен, декабрь к декабрю предыдущего года, %)

	1991	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Армения	100,0	825,0	3700,0	440,5	189,5	18,2	13,8	8,1	1,3	-1,2
Азербайджан	100,0	925,0	1095,1	1695,9	411,4	20,0	3,7	-0,7	-8,3	2,0
Беларусь	80,0	966,7	1191,7	129,8	711,4	52,9	64,1	62,9	299,5	171,5
Грузия	80,0	900,0	3094,4	15552,2	161,1	40,4	7,6	4,2	18,9	4,5
Казахстан	80,0	1594,4	1670,5	1798,1	178,0	38,6	17,7	7,5	8,0	13,0
Кыргызстан	80,0	844,4	782,4	3233,3	47,0	-86,7	23,1	12,1	35,7	19,2
Молдова	160,0	1284,6	788,9	315,6	35,3	45,8	36,6	9,5	7,6	11,8
Россия	90,0	1352,6	896,4	300,0	190,9	48,0	14,7	28,9	85,7	20,8
Таджикистан	110,0	1161,9	2088,7	348,3	611,5	418,9	87,5	44,4	26,9	33,3
Туркменистан	100,0	500,0	3108,3	2809,1	998,2	56,9	-4,8	17,0	23,0	7,8
Украина	90,0	4900,0	1163,2	900,0	375,0	80,7	16,5	10,0	22,7	28,4
Узбекистан	110,0	638,1	525,8	1601,0	306,1	56,7	67,6	29,0	29,1	24,6
Чехия	60,0	12,5	22,2	9,1	8,3	7,7	7,1	13,3	2,9	2,9
Польша	70,0	41,2	37,5	33,3	27,3	19,6	14,9	3,9	15,0	9,8
Болгария	330,0	81,4	73,1	96,3	1,9	3,7	1060,7	18,5	2,6	10,1

Рассчитано по: World Economic Outlook, May 1999; May 2002.

Скачок инфляции стал одной из главных причин *экономического спада*, поскольку, обесценив доходы населения и оборотные средства предприятий, «сжал» потребление. Большую роль в этом сыграло то, что на старте реформ большинство реформируемых стран пошло на болезненные для производства и населения меры «шоковой терапии». Либерализация хозяйственной

деятельности сопровождалась реализацией радикальных программ макроэкономической (финансовой) стабилизации, направленных на подавление инфляции, укрепление национальных денежных единиц и придание устойчивости валютным курсам и другим макроэкономическим финансовым параметрам. Неотъемлемой составляющей этих программ были стандартные монетаристские схемы подавления спроса через ограничение денежной массы, установление высокой ставки рефинансирования и сокращение бюджетного дефицита. Жесткая финансовая политика, проводимая даже не всегда последовательно, позволила практически всем странам ЦВЕ уже к 1994 г. (а странам СНГ — к 1997 г.) свести показатели годовых темпов инфляции к относительно невысоким двузначным числам, а к концу 90-х годов они уже нигде, кроме Румынии и Югославии, не превышали 10%. Однако ограничение спроса ради подавления инфляции на первых порах разрушало производство, которое теряло сбыт.

«Открытие» переходных экономик внешнему рынку также не обошлось без негативных последствий для экономического роста. Последовавший за ним лавинообразный наплыв иностранных товаров на внутренние рынки на первых порах вынуждал значительную часть национальных товаропроизводителей, оказавшихся слабее своих зарубежных конкурентов, сворачивать производство. Возникли и другие проблемы. Так, в подавляющем большинстве реформируемых стран либерализация внешнеэкономической деятельности стала одним из факторов роста отрицательных сальдо балансов текущих операций и увеличения внешней задолженности, суммарный объем которой в странах ЦВЕ (без учета Албании) составил в 2000 г. около 170 млрд долл.

В результате перечисленных обстоятельств совокупный валовой внутренний продукт стран ЦВЕ уменьшился за 1989-1993 гг. на 20%, сокращение промышленного производства было вдвое большим (см. табл. 2.3, а также табл. 1 и 3 приложения 1). Особенно пострадала тяжелая промышленность, составлявшая в большинстве стран основу экономики. Внутренний спрос на ее продукцию упал, взаимные поставки между постсоциалистическими странами, на которые традиционно ориентировались крупные предприятия, после распада СЭВ и Советского Союза резко сократились, а на западных рынках товары из восточноевропейских стран, за небольшим исключением, не выдерживали конкуренцию из-за низкого качества и высоких цен.

Таблица 2.3

Изменения в реальном уровне ВВП, 1990-1999 гг. (1990=100%).

	1990	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1999**
Армения	100	54,7	49,9	52,6	56,2	59,5	63,0	64,0

	,0							
Азербайджан	100,0	72,6	55,8	44,8	39,5	40,0	42,2	53,0
Беларусь	100,0	84,7	78,3	68,4	61,4	62,9	66,0	83,0
Грузия	100,0	51,7	36,5	39,8	41,0	45,7	50,2	37,0
Казахстан	100,0	88,8	80,7	65,6	60,3	60,6	61,8	62,6
Кыргызстан	100,0	80,8	68,2	54,5	51,6	54,5	56,2	63,1
Молдова	100,0	66,6	65,8	45,3	44,5	40,9	40,1	32,8
Россия	100,0	80,2	73,3	63,9	61,3	57,9	58,2	59,4
Таджикистан	100,0	64,7	53,5	46,7	40,9	34,0	32,7	53,4
Туркменистан	100,0	127,3	129,1	107,0	96,3	96,4	92,5	н.д.
Украина	100,0	84,5	72,5	56,0	49,2	44,3	42,0	40,8
Узбекистан	100,0	83,5	81,2	77,1	76,2	77,4	79,9	94,7
Чехия*	100,0	80,0	80,4	82,6	86,6	90,1	91,4	- -
Польша	100,0	95,5	99,1	104,4	111,6	118,3	125,2	- -
Югославия	100,0	64,4	44,6	45,8	47,5	49,6	50,1	- -

*) В 1992 г. — Чехословакия.

Источник: Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 14; Россия в цифрах. М., 2000. С. 281-382.

Темпы сокращения ВВП в большинстве стран СНГ в 90-е годы оказались значительно выше, чем в странах с переходной экономикой в Центральной и Восточной Европе, и сопоставимы лишь с темпами падения ВВП в Югославии, пережившей в последнее десятилетие распад государства и несколько кровопролитных войн. К странам, имеющим наихудшие показатели динамики ВВП, следует отнести Грузию, Молдову, Украину и Туркмению: длительная отрицательная динамика усугубляется здесь и без того самыми высокими темпами падения ВВП среди всех стран СНГ. Например, в 1999 г. уровень ВВП в этих трех государствах составлял соответственно 37, 33 и 41% от уровня 1990 г.

В России минимальный за прошедшие 10 лет ВВП составил 58% от уровня 1990 г. (это случилось в 1998 г.), в Украине — 41, в Молдавии — 36, в Киргизии и Армении — 48, в Грузии — 28, в Казахстане — 61, в Белоруссии — 65% от уровня 1990 г. Начавшееся с 1994 г. постепенное оживление экономики смогло частично восполнить трансформационный спад и в некоторых странах ЦВЕ вывести производство на дореформенный уровень лишь к концу 90-х годов. Из бывших республик Советского Союза к 2000 г. ни одна еще не смогла превзойти уровень 1990 г., а в 2001 г. это удалось Узбекистану (103% к уровню 1990 г.) и Эстонии (102%).

Траектории динамики ВВП (по отношению к показателям 1990 г.) для некоторых стран с переходной экономикой приведены на рис. 2.1.

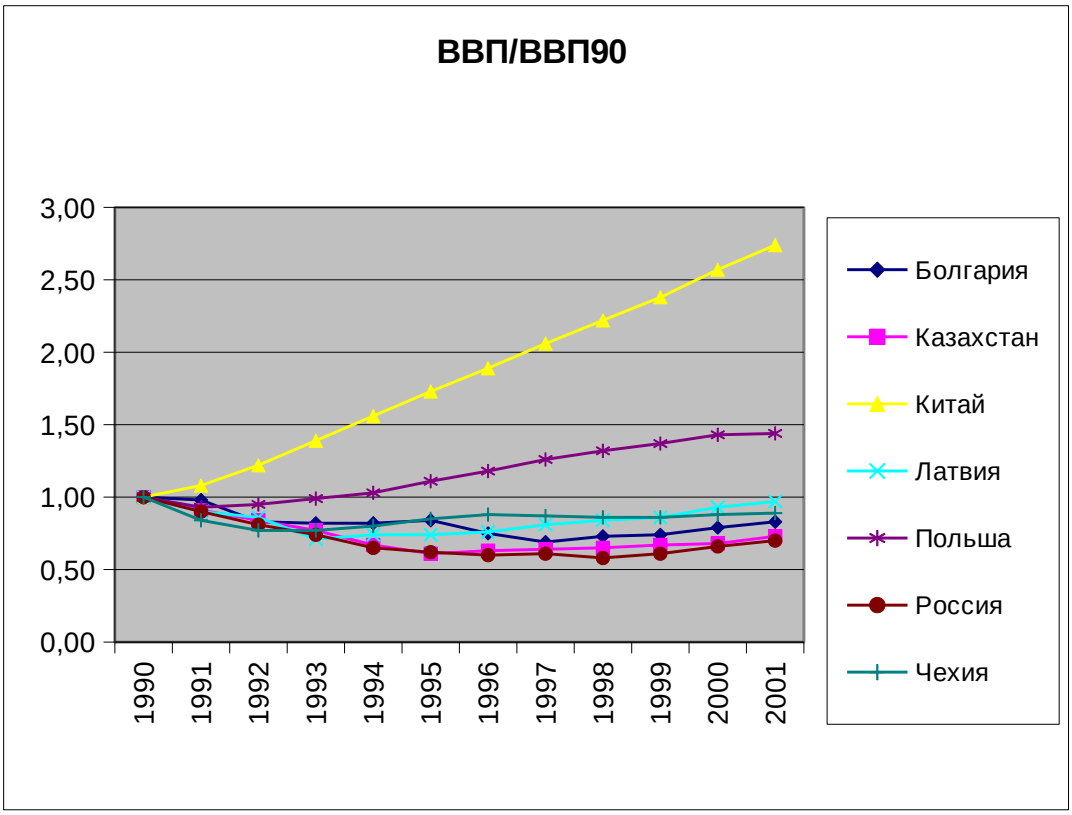


Рис. 2.1. Динамика ВВП в странах с переходной экономикой

Кризис в экономике стал причиной ***ухудшения положения в социальной сфере***. В годы трансформационного спада в большинстве стран уменьшился объем ВВП на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности (один из показателей жизненного уровня, положенных в основу проводимых ООН международных сопоставлений) (табл. 2.4; см. также табл. 11 и 12 приложения 1). Произошло заметное снижение доходов

населения, которое сопровождалось усилением социального неравенства.

Таблица 2.4

Валовой внутренний продукт на душу населения, в тыс. долл. по ППС*

	1990	1993	1999
Болгария	5,2	4,8	5,2
Венгрия	7,6	8,0	11,2
Македония	3,9	3,8	4,5
Польша	4,8	5,4	8,8
Румыния	5,7	5,2	5,9
Словакия	7,9	6,8	10,7
Словения	10,7	10,7	15,6
Хорватия	6,3	4,7	7,1
Чехия	10,6	10,6	13,0

* Оценка Венского института международных экономических исследований.

Повсеместно стала расти безработица. По официальной статистике, ее уровень по отношению к экономически активному населению, составлявший в регионе в 1989 г. лишь 1,5–2%, в 1994 г. превысил 10%. В дальнейшем рост продолжился, и в 2000 г. уровень безработицы уже варьировался от 9% в Венгрии и Чехии до 18% в Словакии и Болгарии и 22-32% в бывших республиках СФРЮ (Хорватии, Югославии и Македонии). При этом, по оценкам специалистов, действительная численность безработных во всех странах значительно больше официальной.

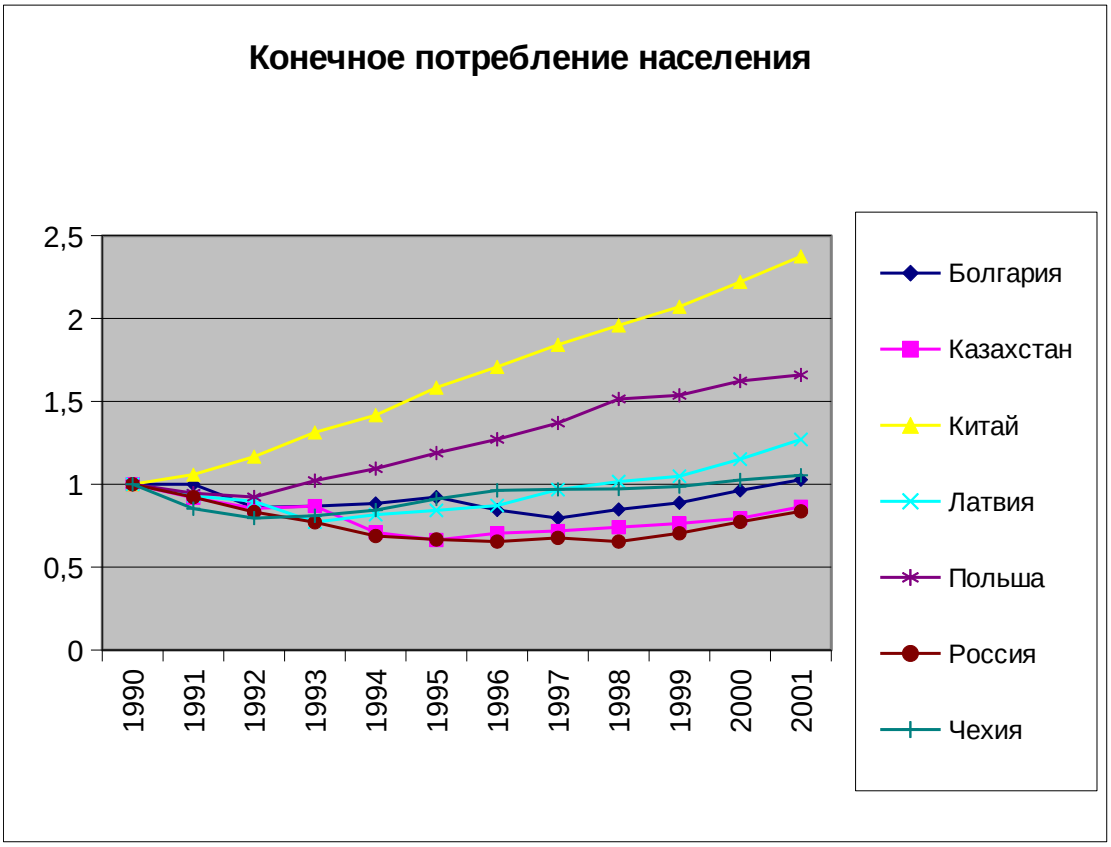


Рис. 2.2. Динамика конечного потребления в странах с переходной экономикой

Разрушительные социальные последствия рыночных реформ немедленно отразились на динамике конечного потребления населения (табл. 12 приложения 1). Траектории динамики данного показателя для некоторых стран с переходной экономикой отражены на рис. 2.2, где все данные отнесены к показателям 1990 г.

Данный рисунок показывает (еще более отчетливо, чем рис. 2.1), что наибольших успехов в достижении конечных целей рыночных реформ достиг Китай, не испытавший кризисного спада. Промежуточное положение занимают страны ЦВЕ и Балтии, причем среди них лучшие показатели у Польши и Латвии, более взвешенно и последовательно проводивших политику рыночной трансформации, худшие — у Болгарии, испытавшей повторный кризис в середине 90-х годов. За ними плотной группой расположились страны СНГ, включая Россию, где падение конечного потребления остается одним из наиболее глубоких среди стран с переходной экономикой.

Системный кризис был в странах ЦВЕ менее глубоким, чем в России, и социально-экономическая ситуация в большинстве из них сегодня значительно лучше. Различия между странами внутри восточноевропейского региона также весьма существенны — как по масштабам трансформационного спада, так и по темпам его

преодоления. Частично это объясняется объективными причинами, связанными с исходными условиями системных преобразований, — размерами экономики (влияющими на ее управляемость), общим уровнем хозяйственного развития, особенностями отраслевой структуры (в особенности долей в ней военно-промышленного комплекса), глубиной сложившихся макроэкономических диспропорций, степенью реформированности хозяйственных систем и психологической подготовленности населения к смене общественного строя.[29] В Центральной и Восточной Европе, а также в странах Балтии эти условия были в целом благоприятнее, чем в России, а в Чехии, Венгрии и Польше способствовали более успешному «вхождению в рынок», чем, например, в Румынии или Болгарии. Немаловажную роль сыграл также внешний фактор, в том числе масштабы поддержки реформ международными финансовыми организациями, перспективы интеграции в ЕС или, напротив, прямое и косвенное давление, оказываемое на правительства переходных стран (например, натовская поддержка албанских сепаратистов в Югославии, включающая бомбардировки мирного населения этой страны).

Однако большинство исследователей сходятся во мнении, что перечисленные факторы не были определяющими для хода системных преобразований и хозяйственной динамики. Решающую роль сыграли степень понимания, качество постановки и воля к реализации властными структурами трансформационных задач и проводившаяся государством экономическая политика[30].

2000-й год стал первым годом, успешным для экономики всего восточноевропейского региона. Впервые с начала системной трансформации во всех без исключения странах ЦВЕ отмечался рост ВВП. Причем некоторые из стран, которые числились в «отстающих», превзошли по его динамике традиционных «лидеров» в развитии переходной экономики. Средние темпы прироста ВВП в регионе более чем удвоились. Несмотря на негативное воздействие на

[29] В ряде стран ЦВЕ задачу рыночных преобразований облегчало то, что в социалистический период развития в них сохранялись элементы рыночной системы в виде частного сектора в сельском хозяйстве (Польша, Югославия) и мелкого частного предпринимательства в городах. В Югославии, Венгрии, Польше реформирование плановой экономики началось задолго до революционных преобразований конца 80-х годов. К началу системной трансформации в хозяйственные механизмы этих стран уже были внедрены некоторые рыночные инструменты и хозяйствующие субъекты имели навыки деятельности в "полусвободной" экономической среде. Ближе всех к рыночной экономике подошла Югославия, где предприятия находились в управлении трудовых коллективов и пользовались относительно широкой самостоятельностью.

[30] См. Богомолов О.Т. Реформы в зеркале международных сравнений. М.: Экономика, 1998; Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки: Научный доклад. М.: ИМЭПИ РАН, 1999.

экономику резкого скачка мировых цен на нефть, в Восточной Европе не произошло ни одного сколько-нибудь крупного валютного, бюджетного или банковского кризиса[31].

Переход к экономическому росту можно расценивать как завершение в Восточной Европе первого этапа трансформации, в ходе которого в странах была с той или иной степенью успешности проведена либерализация, достигнута относительная макроэкономическая стабилизация и осуществлены основные институциональные преобразования. В странах СНГ ситуация в целом существенно хуже, чем в Восточной Европе, и системные преобразования в большинстве этих стран еще далеки от завершения.

Режим проведения либерализации и роль государства: опыт европейских стран

Уже с первых шагов системных преобразований стала отчетливо проявляться связь между их социально-экономическими последствиями и сделанным на практике выбором масштабов и скорости либерализации хозяйственной деятельности. Не вызывает сомнения, что страны, прошедшие этап либерализации с меньшими издержками и достигшие наилучших результатов на последующих этапах реформ, обязаны этим не в последнюю очередь меньшей идеологизации политики правительств, их осмотрительности в вопросе следования положениям неолиберальной теории, требующим полного ухода государства из экономики.

Из всех шагов по дерегулированию экономики решительнее всего была проведена ***либерализация ценообразования,*** после которой по свободным ценам стало реализовываться от 70 до 95% товарооборота. Правда, следует иметь в виду, что этот результат не везде был связан с системной трансформацией. Ряд стран приступил к либерализации цен задолго до ее начала: в Югославии их основная часть была освобождена еще в ходе хозяйственной реформы 1965 г., в Венгрии либерализация систематически проводилась с 1968 г., Польша стала последовательно сужать сферу действия государственных цен с начала 80-х годов. В результате к концу 80-х годов свободные или договорные цены во всех этих странах уже доминировали, и «долиберализация» ценообразования сама по себе не вносила резких изменений в условия деятельности хозяйствующих субъектов, они были к ней хорошо подготовлены. Тем не менее и в

[31] Podkaminer L. et al. The Transitional Economies: Externally Conditioned Improvements in 2000, Slowdowns and Adjustments Likely in 2001 and 2002. WIIW Research Report No. 275, February 2001.

этих обстоятельствах Польша, например, провела ее в 1989 г. не одномоментно, а в два этапа — в августе были отпущены цены на продовольствие, а в декабре — на промышленные потребительские товары и основную часть средств производства[32].

Второй важный момент заключается в том, что, хотя ценообразование и стало носить преимущественно рыночный характер, полного отказа государства от воздействия на него не произошло. Часть цен, охватывавшая в разных странах от 5 до 30% внутреннего товарооборота, осталась под теми или иными видами государственного регулирования и контроля. Как правило, это были цены на электроэнергию и энергоносители, некоторые виды сырья, транспортные тарифы, цены на товары и услуги повышенной социальной значимости — лекарственные препараты, некоторые основные продукты питания, коммунальные услуги и т.п. В качестве методов регулирования чаще всего применялись замораживание цен на конкретные виды продукции и услуг на определенный отрезок времени, централизованное установление предельно допустимых границ цен (чаще – верхней), введение обязательного заблаговременного (с соблюдением установленных минимальных сроков) уведомления государственных органов о готовящемся повышении цены.

Характерно, что почти во всех странах под давлением обстоятельств за первоначальной масштабной либерализацией последовало ужесточение политики ценообразования. Так, в Польше после проведенной в 1989 г. либерализации «свободными» стали около 90% цен, однако вскоре под те или иные формы государственного регулирования было возвращено около четверти цен. В Болгарии в результате либерализации цен в феврале 1991 г. доля свободных цен охватила 97% товарооборота, но в 1993-1995 гг. она уже составляла от 84 до 92%. В 1996 г. была сделана попытка сдержать начавшийся взрыв инфляции путем расширения сферы контролируемых цен, введены фиксированные цены на 11, предельные цены — еще на 40 видов товаров и услуг.

Аналогичной была «волнообразная» ценовая политика в КНР, где вслед за периодами либерализации экономики, включая ценообразовательные процессы (например, введение двухколейной системы цен на ряд важнейших товаров промышленного производства), неизменно наступали периоды «урегулирований», предполагавшие частичный возврат к государственному контролю над ценами.

Государственное регулирование части цен позволило на начальном этапе реформ смягчить «ценовой шок» для потребителей

---

[32] См.: Некипелов А.Д. Очерки по экономике посткоммунизма. М., 1996. С. 245-246.

(предприятий и населения) и способствовало скорейшей финансовой стабилизации. С ее достижением круг регулируемых цен в большинстве стран сузился, а формирование тех из них, которые остались под контролем государства, стало в значительной мере основываться на закономерностях рыночной экономики, учитывать не только производственные издержки, но и реальный покупательский спрос. Но все же и сегодня в сфере ценообразования за государством остается важная регулирующая роль, особенно в части цен на продукцию естественных монополий. Сохраняются, хотя и в ограниченном масштабе, государственные дотации к ценам (например, на пассажирские перевозки).

Либерализация доходов из-за опасений раскручивания инфляционной спирали «цены — доходы — цены» проводилась в большинстве реформируемых стран еще более осторожно, чем либерализация цен, сопровождаясь жестким государственным регулированием динамики заработной платы на предприятиях всех форм собственности с помощью мер косвенного характера. С самого начала было введено прогрессивное налогообложение прироста фонда заработной платы предприятий (в Чехословакии, Польше, Болгарии и др.) или заработной платы работников (например, в Венгрии, где либерализация заработной платы была проведена еще в 80-е годы). В периоды высокой инфляции были и случаи временного «замораживания» заработной платы для ее использования в качестве «якоря» в антиинфляционной политике.

Государственный контроль над ростом заработной платы сыграл на первом этапе либерализации экономики важную стабилизирующую роль. Однако достаточно быстро, как правило еще до подавления высокой инфляции, налоговые ограничения на рост оплаты труда в большинстве стран стали смягчаться, что отражало стремление остановить начавшиеся быстрый безработицы, снижение уровня жизни и «сжатие» спроса населения. Например, в Польше со второй половины 1991 г. налог на рост фонда заработной платы с частных и смешанных предприятий перестал взиматься вообще. Вскоре и большинство других стран отказались от регулирования оплаты труда в частном секторе экономики и стали постепенно смягчать ограничения ее роста для предприятий других форм собственности. Дольше всех среди стран ЦВЕ «нерыночные» методы сдерживания роста заработной платы использовались в Чехословакии. Лишь в 1993 г., по достижении относительной финансовой стабильности, правительство отказалось от них, приняв по образцу некоторых западноевропейских стран механизм ее регулирования, основанный на повышении страховых тарифов, отчислений на социальное обеспечение и в фонд занятости.

С развитием реформ в странах ЦВЕ были предприняты попытки перейти на организацию оплаты труда через институт социального партнерства, в рамках которого инструментами формирования заработной платы служат трехсторонние соглашения (правительство, работодатели, профсоюзы) на общегосударственном и отраслевом уровнях и индивидуальные договоры с работниками на уровне предприятия. Однако эти попытки на практике натолкнулись на отсутствие полноценного рынка, который мог бы давать ориентиры для определения цены рабочей силы. Относительно низкая профессиональная и социальная мобильность рабочей силы, административные ограничения, сковывающие работников в проявлении их способностей к труду (например, наличие прописки или регистрации, в некоторых странах заменившей ее по названию, но не по сути), препятствуют становлению полноценного рынка труда во многих переходных странах. Кроме того, равновесие на рынке труда, которое характеризовалось бы равновесным уровнем цены, в реальной перспективе недостижимо, поскольку рынки труда реформируемых стран характеризует устойчивое превышение предложения живого труда над спросом.

В вопросе контроля над процессами ***во внешнеэкономической сфере*** правительства также исходили в основном из прагматических соображений – соблюдения национальных интересов и обеспечения национальной экономической безопасности. После либерализации внешней торговля для защиты внутренних рынков стали не только применяться присущие рыночной экономике меры косвенного тарифного воздействия на внешнеторговый обмен (таможенные пошлины), но и были введены административные импортные и экспортные ограничения в виде лицензий, квот и даже прямых запретов[33]. При этом, как только обнаружилось, что резкий переход к открытой экономике создает непосильную для национальных товаропроизводителей конкуренцию и грозит исчезновением с внутренних рынков некоторых видов продукции национального производства, во внешнеэкономической политике усилились элементы протекционизма. Это обстоятельство значительно усилило процессы автаркизации, обособления внутренних рынков большинства переходных стран — вначале стран ЦВЕ, а затем этот же путь в еще более усиленном варианте повторило большинство стран СНГ, правительства которых вводили прямые административные запреты на экспорт важнейших видов продукции и тем самым ограничивали эффективный спрос на соответствующую продукцию отечественного производства емкостью внутреннего рынка.

---

[33] См.: Проблемы выхода из кризиса стран Центральной и Восточной Европы (источники экономического роста)// Вестник научной информации. ИМЭПИ РАН, 1997.

Роль инструментов внешнеторгового регулирования была в разных странах не одинаковой. Польша, например, быстро и практически полностью отказалась от административного воздействия на внешнеторговые операции, но уже в 1991-1992 гг. резко подняла импортные тарифы. Венгрия и Румыния в дополнение к повышению тарифных ставок использовали нетарифные ограничения. В частности, в Венгрии в середине 90-х годов система лицензирования охватывала 30% экспорта и 7-8% импорта (прежде всего из бывших стран - членов СЭВ). Для защиты внутренних рынков от некачественных товаров страны ЦВЕ и Балтии, а затем и другие постсоциалистические страны освоили применение таких административных правил, как обязательная сертификация импортируемой продукции, обязательное сервисное обслуживание импортных товаров и др. В определенной мере исключением из данной закономерности является Болгария, где отношение импорта товаров и услуг к ВВП в 1991 г. составляло 31,6%, а в 1992 г. — уже 52,7%, и хотя в дальнейшем этот показатель несколько раз снижался, его значение все еще остается достаточно высоким. Протекционистские меры, своевременно принятые большинством стран ЦВЕ, позволили частично уберечь национальное производство и внутренние рынки от разрушения.

Принципиально иную логику проведения либерализации исповедовали правительства большинства республик бывшего СССР: иностранные фирмы были допущены на внутренний рынок без серьезных ограничений, результатом чего стал фактический захват иностранными производителями значительных секторов внутреннего рынка и разорение огромного числа отечественных производителей. В этом смысле показателен пример Украины, где отношение импорта товаров и услуг к ВВП выросло с 22,0% в 1992 г. до 38,5% в 1994 г., а также Эстонии, где в 1991 г. импорт составлял 27,0% ВВП, в 1992 г. — 54,1%, а в 1993-м — уже 73,1%, в дальнейшем это соотношение продолжало нарастать и в 2000 г. (отчасти за счет реэкспорта российских товаров) составило 101,0%.

Важнейшим результатом проведенных во внешнеэкономической сфере либерализационных мер является расслоение отраслевой структуры производства большинства стран с переходной экономикой на две группы отраслей — экспортно ориентированные (в основном ресурсодобывающие) и ориентированные на внутренний рынок. В развитии экспортно ориентированных отраслей заинтересованы как развитые страны, потребляющие основную долю ресурсов, вывозимых из менее развитых стран, так и сами правительства переходных государств, поскольку именно эти отрасли приносят львиную долю экспортной валютной выручки, часть которой составляет важную статью

бюджетного дохода страны. В развитии отраслей, ориентированных на внутренний рынок, заинтересованы лишь национальные правительства и население соответствующих стран, а более развитые страны, лоббируя на внешних рынках интересы своих производителей, чаще всего стремятся подорвать внутренние рынки стран с переходной экономикой и захватить их, навязав свои правила игры.

Из табл. 2.5 и табл. 16 приложения 1 можно выявить различия в динамике либерализации внешней торговли стран ЦВЕ и СНГ: несмотря на их некоторое сближение по многим макроэкономическим параметрам, эта разница остается достаточно ощутимой.

Таблица 2.5

Отношение импорта товаров и услуг к ВВП, %

Страны	**1991 г.**	**1992 г.**	**199 3 г.**	**199 4 г.**	**199 5 г.**	**199 6 г.**	**199 7 г.**	**199 8 г.**	**199 9 г.**	**2000 г.**
Армения			60,1	73,1	62,3	56,0	58,3	52,9	49,8	50,8
Беларусь			83,0	84,3	54,0	50,4	65,7	64,0	64,3	62,8
Болгария	31,6	52,7	42,3	45,6	46,2	59,8	55,9	45,5	52,2	53,4
Венгрия	33,7	31,7	34,6	35,4	38,2	39,9	45,5	52,7	55,4	66,7
Вьетнам	16,0	19,5	24,0	43,5	41,9	51,8	51,2	52,2	52,7	56,7
Кыргызстан		46,6	41,1	40,0	43,8	58,7	46,2	58,0	57,0	56,2
Китай	8,3	8,5	9,3	9,6	11,5	12,9	13,7	21,3	14,5	17,0
Латвия			43,5	44,4	49,3	59,0	59,5	64,6	54,1	54,5
Литва			85.0	61.5	64.7	63.3	65.0	59.3	50.1	51,8
Македония			54,7	48,4	42,8	38,5	50,3	57,6	55,4	56,7
Польша	25,5	22,2	21,9	21,5	23,0	25,8	29,9	33,3	32,5	33,0
Россия		47,5	30,0	23,2	24,3	20,6	21,0	23,6	19,8	17,5
Румыния	21,6	36,0	28,0	26,9	33,3	36,7	36,4	31,5	33,3	39,8
Словакия			67,5	60,0	61,0	68,0	68,0	72,0	67,0	76,0
Словения			57,7	57,8	57,2	56,8	58,6	58,2	56,9	60,2
Украина		22,0	26,0	38,5	50,3	48,2	43,6	44,1	51,5	55,5
Чехия	33,7	45,0	51,0	53,2	58,4	58,9	62,5	59,9	62,2	75,1
Эстония	27,0	54,1	73,1	86,8	80,3	78,6	89,7	89,5	83,3	101,

										0

Рассчитано по: UNCTAD Statistical Yearbook, 2001.

К либерализации валютно-финансовой деятельности государства Центральной и Восточной Европы, особенно преуспевшие в реформах, подошли весьма осмотрительно, и отмена валютных ограничений производилась в них взвешенно и поэтапно[34].

Внутренняя обратимость национальных денег в твердые валюты была всюду законодательно введена уже на старте реформ. Однако в таких странах, как Венгрия, Польша, Чехия, Словакия, государство в течение достаточно длительного времени продолжало осуществлять жесткое валютное регулирование и контроль с довольно широким применением административных рычагов. Действовали законодательные нормы, обязывающие экспортеров к полной передаче центральным банкам в жестко установленные сроки всей валютной выручки (с зачислением на их счета эквивалентных сумм в национальной валюте), запрещающие предприятиям иметь собственные валютные счета, а также ограничивающие конвертируемость депозитных средств. Продажа и покупка валюты юридическими лицами производилась только по специальным разрешениям центральных банков. Покупка валюты гражданами допускалась лишь в рамках установленных центральными банками лимитов (правда, эти лимиты постоянно повышались). Ограничивались валютные суммы, вывозимые гражданами при поездках за рубеж.

Из всех стран ЦВЕ только в Румынии и Болгарии с введением внутренней обратимости валют было принято относительно мягкое валютное законодательство. В них предприятия сразу получили право открывать валютные счета в национальных коммерческих банках и переводить на них (сначала частично, а вскоре и полностью) выручку от экспортных операций, был либерализован порядок вывоза и ввоза валюты и др. Однако вызванные подобными решениями финансовые проблемы впоследствии заставили эти страны ограничивать свободу валютной деятельности: были приняты законодательные нормы, запретившие использование иностранных валют в качестве средства платежа на внутренних рынках, временно блокировались валютные счета предприятий и т.п.

Еще более осторожным был подход стран ЦВЕ к отмене ограничений на экспорт капитала. Если привлечение иностранного капитала, особенно в форме прямых инвестиций, быстро стало приоритетом экономической политики во всех постсоциалистических

---

[34] См. Глинкина С.П. Социально-экономические преобразования в Центрально-Восточной Европе// Россия и Центрально-Восточная Европа в первой половине 90-х годов/Под ред. И.И.Орлика. М.: ИМЭПИ РАН, 1997. С. 94-95.

странах, и они старались установить для него максимально благоприятный режим (иностранным инвесторам были изначально созданы равные, а в некоторых странах даже льготные по сравнению с национальными инвесторами налоговые условия, дано право открытия счетов в национальных банках, гарантирован свободный трансферт прибыли за границу; ограничения действовали только на приобретение нерезидентами недвижимости), то их отношение к оттоку национального капитала оказалось значительно более «сдержанным». Хозяйственная деятельность за рубежом, кредитные отношения с иностранными партнерами, приобретение за границей недвижимости, покупка иностранных ценных бумаг, открытие счетов в зарубежных банках были, как правило, запрещены или требовали специальных разрешений отечественных центральных банков.

Такие меры позволили предотвратить отток капитала за границу и избежать широко развившейся в России валютизации экономики. В большинстве восточноевропейских стран иностранная валюта не заняла большого места в денежном обращении (в Венгрии и Польше на нее никогда не приходилось более 25%, в Чехии и Словакии — более 15% его объема) и не использовалась широко ни в качестве средства платежа, ни в качестве средства накопления. Законы, заметно смягчавшие валютные режимы, стали приниматься в странах - лидерах системных преобразований только по мере укрепления их валютного положения. Так, в Венгрии, Польше и Чехии предприятия получили право открывать валютные счета в национальных коммерческих банках и были освобождены от обязанности продавать государству всю валютную выручку лишь в 1994-1996 гг. Вслед за этим была введена конвертируемость валют при расчетах за товары и услуги по текущим операциям. Во всех странах были отменены лимиты на покупку валюты гражданами.

Со второй половины 90-х годов стала отмечаться и некоторая либерализация в области движения капитала из стран ЦВЕ. В Чехии, Венгрии и других странах предприятия получили право осуществлять прямые инвестиции за рубежом, был установлен заявительный порядок приобретения за границей недвижимости, для резидентов и нерезидентов введен уведомительный режим вывоза крупных сумм иностранной валюты, разрешена покупка иностранных ценных бумаг. Однако полностью барьеры на пути вывоза капитала не сняты: осталась обязательной репатриация в отечественные коммерческие банки прибыли от прямых инвестиций за рубежом, сохраняется весьма жесткое регулирование портфельных инвестиций за границей. Более того, отмечались случаи введения ограничений на ввоз иностранного краткосрочного капитала (например, в Венгрии).

По мере приближения стран ЦВЕ к поставленной цели вступления в ЕС возможности проведения ими протекционистской

внешнеэкономической политики сужаются, и в будущем жесткие условия вступления в эту организацию, видимо, исключат их полностью.

Режим, в котором проводилась либерализация, был важным, но не единственным фактором, определившим тяжесть вызванных ею экономических потерь и социальных издержек. Большое значение имело место, которое заняло государство в новых хозяйственных системах, и эффективность проводившейся им экономической политики в широком смысле слова.

Ошибочность овладевшего умами первых реформаторов убеждения, что государство должно отказаться от регулирования экономического процесса, стала очевидной уже с первых шагов реформ. Многие задачи современного общества нельзя решить с помощью рыночных механизмов даже в государствах с устоявшимися рыночными системами, поскольку рынок их попросту игнорирует (это относится, например, к поддержанию конкурентной среды, производству «общественных благ», социально приемлемому распределению доходов и др.). Тем более решение сложнейших задач социально-экономического развития оказалось невозможным без государственного участия в странах с переходной экономикой, где рыночные институты еще не окрепли, а в начале системной трансформации отсутствовали вовсе. Поэтому, провозгласив либеральный экономический курс, реформаторские правительства стран - лидеров системных преобразований в своих последующих практических действиях не уповали на всесилие «экономической свободы» и «рыночной самоорганизации»: за государством в экономике были сохранены широкие функции и тем самым обеспечена относительная управляемость процессом трансформации. На некоторых направлениях регулирующая роль государства даже усилилась.

Естественно, что сфера и характер государственного воздействия на экономику постсоциалистических стран при этом изменились. Государство старается решать прежде всего задачи, относящиеся к его компетенции в любой развитой экономике, т.е. заниматься тем, что не под силу рыночному механизму. В институциональном отношении многое сделано для перехода органов государственного управления от подмены рынка к его поддержке и стимулированию работы; прямой государственный интервенционализм уменьшился, усилилась роль косвенных рычагов экономического регулирования — налогов, пошлин, ссудного процента, валютного курса и других финансовых инструментов.

Однако, учитывая специфику переходной экономики, слабость ее институциональной базы, государство сохранило за собой и некоторые функции, не свойственные ему в условиях развитого

рынка. Правительства ряда стран, добившихся в ходе либерализации и последующих реформ наилучших результатов, оперативно реагировали на симптомы зарождения тех или иных негативных тенденций с помощью не только экономических, но и, в случае необходимости, административных рычагов.

Как и в любой экономике, государство выполняет в переходных экономиках два вида функций — административно-правовые и собственно экономические.

По поводу первой группы функций, которая заключается в формировании адекватного рыночным экономическим системам правового поля и механизмов принуждения к соблюдению хозяйственными субъектами установленных на нем «правил игры», заметим лишь, что благодаря своевременно начатой и последовательно проводившейся работе по созданию нормативно-правовой базы экономики, лидирующие в системной трансформации Венгрия, Польша и Чехия смогли в максимально короткие сроки заполнить образовавшийся после демонтажа административно-командной системы «институциональный вакуум», создать благоприятные условия для хозяйственной деятельности и относительно надежную систему ее защиты. В качестве примеров можно привести налоговое право, систему страхования, акционирование собственности и ряд других институтов, адекватно работающих в странах - лидерах переходного процесса, в отличие от большинства стран СНГ. Своевременность институциональных трансформаций помогла правительствам предотвратить или свести к минимуму некоторые негативные черты, проявившиеся в экономике России и некоторых других стран, затянувших с институциональными реформами, — ведения экономической деятельности по неформальным и зачастую вредным для общества правилам, глубокой криминализации хозяйственной сферы, широкомасштабной коррупции.

Список собственно экономических функций, которые выполняло и продолжает выполнять государство в реформируемых странах в переходный период, достаточно широк. Остановимся лишь на некоторых, с нашей точки зрения, наиболее важных.

Одновременно или сразу после проведения либерализации главной функцией государства стало *макроэкономическое регулирование*. Во главу угла государственной экономической политики во всех странах ЦВЕ и Балтии, а также в большинстве стран СНГ была поставлена задача финансовой стабилизации, которая решалась прежде всего посредством инструментов денежно-кредитной и бюджетной политики. Были законодательно закреплены обязанности центральных органов в отношении соблюдения ими иных параметров бюджетной сбалансированности (лимитов или запретов на

кредитование правительств центральными банками, ограничений на наращивание внутреннего государственного долга, внешних заимствований и бюджетного дефицита), проведены налоговые реформы. Однако для макроэкономической стабилизации одних лишь методов монетарного характера было недостаточно, так как в начале переходного периода большую роль играли немонетарные факторы инфляции (структурный, системный, внешней задолженности и др.), не поддающиеся быстрому устранению. Поэтому наряду с ограничением бюджетных дефицитов и эмиссии денег во многих странах применялись такие «нерыночные» методы, как административное регулирование цен и заработной платы, а также замораживание («якорь») или более мягкие формы фиксирования («коридоры», «ползучая привязка» и т.п.) валютных курсов[35]. Опыт показал, что именно страны, реализовавшие комплексный подход в своей антиинфляционной политике, раньше других добились устойчивых результатов в стабилизации экономики.

Активным было участие государственных органов переходных стран в *закладке фундамента рынка – финансового капитала*. Они содействовали созданию таких новых для постсоциалистических экономик субъектов хозяйственной деятельности, как коммерческие банки, товарные, фондовые и валютные биржи, инвестиционные фонды и т.д. Для предотвращения злоупотреблений и финансовых махинаций на кредитно-финансовых рынках был налажен достаточно жесткий государственный контроль за действиями экономических субъектов. Одновременно государство заботилось о стабильном функционировании финансовых рынков. Так, для повышения надежности банковской системы велась работа по укрупнению коммерческих банков и совершенствованию системы экономических нормативов их деятельности. К настоящему времени в основном завершен переход на европейские стандарты требований к минимальному размеру уставного капитала и собственных средств банков, нормативов достаточности капитала, лимитов отдельных и совокупных крупных кредитных рисков и т.д.

Еще одним примером заботы об устойчивости банковского сектора, который во всех переходных странах пережил в процессе становления серьезные проблемы, может служить реализация широкомасштабных государственных программ его санации. Эти программы включали меры, освобождающие банковские балансы от «плохих» долгов за счет реструктуризации задолженности на основе

---

[35] Различные режимы централизованного валютного курса применяли Чехия, Венгрия, Польша, Словения, Словакия, что помогло им обеспечить большую стабильность и устойчивость экономики, чем Болгарии и Румынии, в которых после введения внутренней обратимости валют валютные курсы стали свободно формироваться на межбанковских валютных рынках.

договоренности с должниками, продажи долгов, их обмена на имущество или акции предприятий-должников, выкупа у банков государством за деньги или государственные облигации, пополнения капитала банков из госбюджета (докапитализация) и др. Их осуществлению предшествовал тщательный аудит банковских портфелей. Основное внимание правительства обращали на крупнейшие банки, от которых во многом зависело положение в банковской сфере в целом.

Государственные программы финансового оздоровления банков помогли устранить возникавшую почти во всех реформируемых странах угрозу кризисов банковских систем. Доля «плохих» долгов, превышавшая в начале 90-х годов, по оценкам, в Чехии 20% и доходившая в Польше до 60%, была снижена до 8-10%, т.е. до уровня, обычного для западноевропейских стран[36]. Санация банковской системы несла немалую нагрузку на государственные бюджеты, но это не останавливало правительства, поскольку лишь после нее банки обретали возможность участвовать в реструктуризации предприятий и инвестиционном процессе. Некоторым странам, например Польше и Венгрии, удалось с помощью лицензионного регулирования подключить к санации проблемных банков иностранный капитал (выдача банковских лицензий нерезидентам в течение некоторого времени увязывалась с их участием в оздоровлении проблемных банков).

Важной задачей постсоциалистических государств, столкнувшихся с проблемой спада производства, стало *стимулирование экономического роста*. На первом этапе рыночной трансформации правительства пытались ее решать в основном инструментами денежно-кредитного и налогового регулирования (в частности, после относительной финансовой стабилизации они стали идти по пути осторожного увеличения денежной массы). Инвестиционная, промышленная и научно-техническая политика, необходимая для структурной адаптации производства к требованиям внутреннего и мирового рынка, почти не проводилась как по причине недостатка средств, так и из-за идеологических предубеждений. В этот период в правящих кругах большинства переходных стран господствовало ошибочное мнение, будто лучшая промышленная политика – это ее отсутствие.

Однако выявившаяся достаточно быстро особенность трансформационного спада, отличающая его от циклических кризисов в развитой рыночной экономике, заставила изменить подходы. Эта особенность состояла в том, что из-за резкого ухудшения условий хозяйствования (трудности со сбытом из-за нахлынувшего на

[36] См.: От кризиса к росту: Опыт стран с переходной экономикой / Под ред. М.А. Дерябиной. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 34, 37-38.

внутренние рынки импорта и частичной утраты традиционных внешних рынков, изменение условий приобретения топлива и сырья и др.) наряду с неэффективными и устаревшими производствами стали сворачиваться и современные производства, особенно в машиностроении и других отраслях тяжелой промышленности. Поэтому стало ясно, что «отбор» перспективных производств и перераспределение ресурсов в их направлении, которые в условиях развитого рынка могут происходить естественным образом, в переходный период нуждаются в регулировании, и государственные органы управления многих стран взяли на себя некоторые функции поддержки реального сектора, которые им не приходится выполнять в странах с развитой рыночной экономикой. Пожалуй, наибольших успехов в этом добился Китай, где промышленная политика проводится в жизнь в том числе и посредством централизованного перераспределения ресурсов.

Одной из серьезных проблем, с которой столкнулось большинство постсоциалистических стран, стала проблема *вывоза капитала*, существенно затруднившая аккумулирование ресурсов внутреннего накопления, необходимых для восстановления экономики. В мировой практике известны три разновидности оттока капиталов:

трансграничный отток — вывоз (перевод) купленных в стране инвалютных активов за рубеж;

скрытый трансграничный отток — аккумуляция резидентами инвалютных активов непосредственно за границей (например, в виде оставления за рубежом части выручки по внешнеторговым сделкам);

внутренний отток (например, долларизация) — перевод активов из национальной валюты в иностранную без вывоза ресурсов за рубеж.

В зависимости от развития макроэкономической ситуации в реформируемых странах в различные периоды их истории преобладали те или иные механизмы вывоза капитала, среди которых важнейшими являются следующие[37]:

1) механизмы утечки капиталов по внешнеторговым каналам:

невозврат в страну экспортной выручки (легальный в тех пределах, в которых это допускается законодательством, либо нелегальный — под предлогом различных чрезвычайных обстоятельств);

коммерческое кредитование экспортных поставок на условиях рассрочки платежа;

---

[37]См.: Россия: интеграция в мировую экономику /Под ред. Р.И. Зименкова. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 84-86.

заключение мнимых внешнеторговых сделок с фирмой-нерезидентом: ложный товарный импорт, сопровождаемый необоснованными авансовыми перечислениями; ложный товарный экспорт, сопровождаемый преднамеренным невзиманием платежей; манипуляции с контрактными ценами — преднамеренное занижение контрактных цен при экспортных операциях и завышение при импортных; ложный импорт услуг;

2) механизмы утечки капиталов через движение фиктивного капитала:

ложное кредитование нерезидентов российскими банками;

ложные кредитные заимствования резидентов у зарубежных банков;

3) механизм утечки капиталов через создание компаний в офшорных зонах.

Мотивация вывоза капитала достаточно сложна и разнообразна, но в целом она умещается в два направления — максимизация прибыли в условиях отсутствия точек выгодного приложения капитала внутри страны и минимизация риска в условиях экономической и политической нестабильности. Сюда входят уход от налогов, создание более стабильных инвестиционных условий, страхование от чрезмерно высокой инфляции, сокрытие и отмывание теневых доходов, легитимизация происхождения собственности, ожидание различных потрясений в собственной стране.

Оценки специалистов, касающиеся масштабов вывоза капитала из стран, где это явление стало наиболее распространенным (например, России), существенно различаются в зависимости от принимаемой ими методики подсчетов. Добавим к этому расхождение данных Госкомстата РФ и МВФ относительно показателей российского платежного баланса. Например, Министерство экономики РФ оценивало суммарную утечку капитальных ресурсов из страны в 90-е годы в 230 млрд долл., тогда как, по данным МВД РФ, учитывающим исключительно нелегальные формы вывоза капитала, эта цифра составляет около 50-70 млрд. долл. Некоторые российские экономисты (например, А.С. Булатов из МГИМО, В.К. Сенчагов и Б.В. Губин из Института экономики РАН) считают, что к 2000 г. объем вывоза капитала из России составил порядка 180-200 млрд долл. Аналогичную оценку дают Ю.А. Петров и М.В. Жукова из ЦЭМИ РАН, основывающие свои расчеты на постатейном анализе платежного баланса страны[38].

[38] См.: Петров Ю., Жукова М. Платежный баланс России 1993-2001 годов: трансграничное движение капитала и перемещение стоимости //Российский экономический журнал. 2002. № 4.

По мнению Н.В. Смородинской из Института экономики РАН, суммарная величина вывоза капитала из России складывается преимущественно из трех составных частей, отражаемых в платежном балансе страны: статья «чистые ошибки и пропуски», непосредственно коррелирующая с величиной неучтенного вывоза активов, статья «изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной выручке и непогашенным импортным авансам», отражающая отток капитала через механизм невозврата экспортной выручки и через необоснованные авансовые перечисления по импортным поставкам, и сальдо двух статей — «торговые кредиты и авансы предоставленные» и «торговые кредиты и авансы привлеченные», отражающие отток средств по каналам коммерческого кредитования российскими экспортерами своих и зарубежных контрагентов. С учетом данных платежного баланса, к которым следует прибавить как минимум 65 млрд долл., вывезенных за рубеж за 1992-1993 гг., когда статистика ведения российского платежного баланса еще не соответствовала международным стандартам, совокупная утечка капитала из нашей страны к 2000 г. составила не менее 170 млрд долл.

Негативное воздействие утечки капитала на экономический рост внутри стран с переходной экономикой побуждает государственную власть принимать меры по снижению интенсивности данного процесса. Опыт реформируемых стран свидетельствует о наличии различных путей противодействия негативным тенденциям в данной сфере, начиная от последовательного проведения жестких валютных ограничений при соответствующей адаптации к ним основных принципов экономической политики (например, Беларусь) и заканчивая мягкими институциональными изменениями, рассчитанными на долгосрочную перспективу и отводящими основную роль формированию надлежащего инвестиционного климата в стране (Азербайджан, Чехия, Латвия).

Макроэкономическая среда, благоприятная для внутреннего инвестирования, может быть сформирована более быстрыми темпами, если государство своевременно оказывает поддержку ряду ключевых отраслей реального сектора. Как свидетельствует практика развития многих постсоциалистических стран, набор возможных инструментов, применяемых в этой области государством, значительно более разнообразен.

Впервые государственная поддержка была оказана реальному сектору при решении общей для многих постсоциалистических стран проблемы неплатежей. В начале системной трансформации «компенсаторной» реакцией предприятий на резко изменившиеся условия, прежде всего на ломку привычной системы финансирования и материально-технического снабжения, стало наращивание

задолженности перед бюджетами, социальными фондами, поставщиками и банками. Взлет цен и нехватка оборотных средств не оставляли им другого выбора. В результате возникших платежных заторов даже в относительно «благополучных» Чехии, Венгрии и Польше основная масса предприятий, особенно крупные заводы в отраслях тяжелой промышленности, оказалась, как и в России, неплатежеспособной[39]. В некоторых странах (например, в Болгарии, Румынии) их тяжелое финансовое положение усугублялось несвоевременными расчетами государства по госзакупкам.

Применение принятых во всех странах ЦВЕ уже в первые годы реформ законов о банкротствах обернулось бы закрытием большого числа предприятий-должников, а также технологически связанных с ними эффективно работающих фирм со всеми вытекающими отсюда социальными последствиями (с этим столкнулась Венгрия — единственная страна ЦВЕ, попытавшаяся в 1992 г. осуществить финансовое оздоровление реального сектора посредством банкротств). Во избежание этого государственные ведомства ряда стран (Польши, Чехии, а затем и Венгрии и др.) провели финансовую реструктуризацию имеющих наиболее важное народно-хозяйственное значение предприятий с использованием самых различных, в том числе нерыночных, методов, требующих немалых бюджетных затрат (отсрочка погашения долгов, взаимозачет и списание части из них, предоставление гарантий по новым займам, таможенных и налоговых льгот и др.). Долги других предприятий, признанных жизнеспособными и попавшими в трудное положение не по своей вине, переводились в долгосрочные банковские кредиты с одновременной реструктуризацией по различным схемам. В Польше был также создан рынок долговых обязательств предприятий: они стали продаваться на публичных аукционах или обмениваться на акции, как это принято в мировой практике.

Предпринятые шаги позволили оздоровить финансы реального сектора, избежав лавинообразного роста числа банкротств на первом, наиболее болезненном этапе спада производства. Реальной процедуре банкротства с распродажей активов в большинстве стран подверглась лишь незначительная часть предприятий, в основном мелкие. Практика судебных процедур финансовой реструктуризации через ликвидацию и банкротства стала постепенно расширяться только после урегулирования проблемы массовых неплатежей.

После финансового оздоровления экономики законодательные и исполнительные органы власти стали уделять больше внимания активизации инвестиционного процесса. В отношении предприятий и отраслей, имеющих стратегическое значение или

[39] В Польше сумма задолженности хозяйственных субъектов в начале 1990 г. была соизмерима с ВВП, в Венгрии она достигала в 1992-1993 гг. 17-20% ВВП.

повышенную социальную значимость, используются такие формы государственной поддержки, как инвестиционные налоговые льготы, льготные инвестиционные кредиты, государственные гарантии по кредитам, потребительские кредиты, освобождение от некоторых видов обязательных платежей (например, платы за фонды и процентов на капитал), а в ряде случаев и меры таможенной политики. Сохранились также, хотя и в меньших, чем раньше, объемах, государственные заказы. Государственные капиталовложения резко сократились, и для повышения эффективности использования ограниченных государственных инвестиционных средств во многих странах стал вводиться конкурсный порядок их распределения.

Наряду с этим в странах с переходной экономикой прилагаются усилия к увеличению заинтересованности и возможностей банков в мобилизации средств, в том числе сбережений населения, для вложения в реальный сектор экономики. Из-за низкой прибыльности и высоких рисков кредитования производства банки стали отдавать предпочтение вложению денег в более надежные и доходные государственные ценные бумаги. Для переориентации национального капитала из финансово-спекулятивной сферы в материальное производство и концентрации кредитной деятельности банков на общественно необходимых направлениях в различных странах стали разрабатываться государственные целевые программы (например, программы поддержки и модернизации экспортно ориентированных отраслей, в частности добывающих — в тех странах, где эта проблема актуальна) создаваться специализированные государственные и смешанные институты долгосрочного инвестирования (первые опыты такого рода были связаны с конверсией оборонного сектора в ряде стран ЦВЕ и СНГ). Кредиторам и кредитополучателям предоставляются налоговые льготы, осуществляется государственная поддержка жилищных кредитов и т.д. Эти меры стимулируют распространение банковского кредитования на рисковые отрасли и сферы экономики, повышают доступность кредитов для предприятий и населения и, в конечном счете, обеспечивают постепенный перевод финансирования экономики на нормальную кредитную основу.

Большое внимание было уделено созданию благоприятного инвестиционного климата. В рамках проводимых для этого мероприятий немаловажное значение придавалось развитию конкурентной среды. Речь идет прежде всего об обеспечении равных и прозрачных финансово-экономических и правовых условий для деятельности предприятий различных форм собственности, улучшении информационного обеспечения субъектов рынка, а также о законодательной и практической работе по преодолению монополизма в экономике и устранению препятствий для появления на рынке новых участников.

В условиях неразвитого и нестабильного финансового рынка государство во всех реформируемых странах взяло на себя функцию поддержки развития частного сектора, возникающего на собственной основе. Во всех странах были упрощены правила регистрации и ведения бизнеса. Субъекты малого предпринимательства получали финансовую помощь в виде гарантий под коммерческие кредиты, субсидирования части процентной ставки по кредитам и прямых льготных кредитов; для них вводились упрощенные схемы налогообложения и устанавливались налоговые льготы; принимались меры по облегчению их доступа к лизинговым фондам и рынкам капитала, к тендерам и конкурсам по государственным закупкам; в помощь их деятельности создавались информационно-консультативные системы, организовывалось обучение предпринимателей управлению предприятиями, оказывалось содействие в подключении к международным программам развития малого предпринимательства. Особое внимание уделялось целевой поддержке общественно значимых видов деятельности субъектов малого бизнеса, предпринимательских проектов в экономически депрессивных районах и проектов, направленных на создание новых рабочих мест, внедрения в производство инноваций, экспортной деятельности субъектов малого предпринимательства.

Наиболее ощутимой была государственная поддержка малого предпринимательства в Польше и Венгрии, а также в Китае. Благодаря оказанной ему в этих странах финансовой и организационной помощи существенно выросла доля мелких и средних предприятий, работающих в сфере производства. Между ними наладились кооперационные связи, происходит их активное включение в интеграционные системы с крупными предприятиями. Развившийся на собственной основе частный сектор стал, особенно в Польше, основным фактором прекращения трансформационного спада производства и перехода к экономическому росту.

В целях восстановления подорванной за первые годы преобразований экспортной базы и стимулирования экспорта, играющего роль важного фактора экономического роста, правительства всех реформируемых стран в той или иной мере оказывали и продолжают оказывать организационную и финансовую поддержку национальным экспортерам. В последние годы в ряде стран центральное место в системе этой поддержки заняло государственное страхование экспортных рисков, хотя в некоторых странах все еще достаточно широко используются льготное кредитование и прямое субсидирование экспортеров, в первую очередь малых и средних предприятий (например, в Чехии). Субсидии выделяются, в частности, для реализации ими проектов развития

ориентирующихся на экспорт производств, внесения залогов для участия в тендерах по зарубежным инвестиционным проектам и т. п.

Ну и, конечно же, говоря о роли государства в переходной экономике, нельзя не подчеркнуть, что оно не устранялось от регулирования «естественных монополий», в основном посредством контроля над ценами (в сфере энергетики, трубопроводного транспорта, железнодорожных перевозок, связи, коммунального хозяйства, включая водо- и теплоснабжение), создания «общественных благ» (поддержание обороноспособности, обеспечение общественного порядка, охрана окружающей среды, развитие транспортной системы, фундаментальной науки и т.п.) и предоставления населению социально значимых услуг (в сфере образования, медицины, культуры и т.п.).

Остается отметить, что тезис о сохранении важной регулирующей роли государства находит практическое подтверждение в параметрах государственных бюджетов, которые в определенной мере отражают степень государственного вмешательства в экономику. Вопреки либеральной теории, которая предполагает минимизацию перераспределения государством результатов экономической деятельности, в странах ЦВЕ и СНГ оно достаточно активно влияет на направление финансовых потоков с помощью налогов, пошлин и иных методов. Благодаря этому бюджетные ассигнования на удовлетворение общенациональных нужд остаются достаточно высокими. При этом практика опровергла утверждение о прямой зависимости между сокращением участия государства в перераспределении национального дохода и увеличением темпов экономического роста. Доля государственных расходов в ВВП в странах с положительной хозяйственной динамикой (Польша, Венгрия, Словения) составляет сегодня 45-50%, а с отрицательной или застойной (Болгария, Румыния) — 25-35%. В годы трансформационного спада доля бюджетных расходов в ВВП в большинстве стран даже увеличивалась. Так, в Венгрии она повысилась за 1990-1994 гг. почти на 9 процентных пунктов и достигла максимального уровня в 62%. Отмечался ее рост, хотя и не столь значительный, в Польше, Словении, Хорватии, Македонии. Из рассматриваемых стран эта доля на первом этапе реформ значительно снизилась лишь в Чехии и Словакии — с 64,5% в 1989 г. до соответственно 43,3 и 48% в 1994 г.

Важно подчеркнуть, что относительно высокие бюджетные расходы в переходный период не были связаны с финансированием государством производственных процессов. Объем бюджетной поддержки предприятий резко сократился уже с первых лет реформ (табл. 2.6). В настоящее время дотации и субсидии предприятиям ни в

одной из стран ЦВЕ не превышают 1% ВВП, а в некоторых отменены полностью.

Таблица 2.6

Доля расходов консолидированных бюджетов на субсидии и дотации в ВВП (в %)

	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Чехия*)	25,0	16,2	7,7	5,0	3,9	3,4
Польша	12,9	7,3	5,1	3,3	2,2	2,2
Венгрия	12,1	9,5	7,4	5,5	4,3	4,5
Болгария	15,5	14,9	4,2	1,8,	4,8	1,6
Албания	8,3	15,7	20,3	2,8	2,2	0,9

*) Данные за 1989-1991 гг. относятся к бывшей Чехословакии

Подавляющая часть государственных расходов шла на социальные нужды, и если в большинстве стран СНГ многие социальные гарантии оказались утрачены с началом радикальных реформ, то в большинстве стран ЦВЕ никогда не ставилась под угрозу способность правительства выполнять свои обязательства по минимальным социальным гарантиям и предоставлять населению необходимый объем базовых социальных услуг. Только по мере преодоления трансформационного спада и повышения уровня доходов населения широкомасштабная социальная поддержка стала в них постепенно сворачиваться и наметилась тенденция к повышению адресности социальной помощи и постепенному переходу на платный принцип предоставления большинства видов социальных услуг.

Относительным успехом, по сравнению с ситуацией в России увенчались и усилия правительств многих стран ЦВЕ по устранению неприемлемого социального неравенства с помощью инструментов политики доходов (установление обеспечивающего достойную жизнь гарантированного минимума оплаты труда, выравнивание доходов с помощью налогов, выплата пособий нуждающимся и т.п.). В тех странах, где государственная социально-экономическая политика была наиболее продуманной, социально ориентированное перераспределение ресурсов смягчило для населения «шоковый» эффект проводимых реформ и обеспечило их относительную поддержку со стороны общества.

Либерализация экономики КНР: уроки и достижения

По сравнению с рыночными преобразованиями в других странах с переходной экономикой трансформация хозяйственной

системы КНР отличается рядом особенностей. Среди важнейших из них необходимо упомянуть следующие.

1. Важной предпосылкой проведения реформ в Китае стала деидеологизация принимаемых на государственном уровне решений, «раскрепощение сознания». В стране созданы условия для развития различных школ и направлений экономической мысли, ни одно из которых не объявлено запретным, научно несостоятельным, дискредитировавшим себя как инструмент научного познания, и т.д. В Китае широко и целенаправленно, в атмосфере свободного обмена мнениями проводятся дискуссии по различным аспектам теории и практики хозяйственной реформы.

В результате была преодолена боязнь неизбежного в условиях быстрых изменений несоответствия между реальной хозяйственной практикой и устаревшими, но все еще жизнеспособными теоретическими взглядами. Руководству страны удалось в короткие сроки закрепить в общественном сознании отказ от ряда догматических установок, сковывающих движение вперед, — в отличие от большинства других реформируемых стран, где произошла замена одних догм другими, нередко еще более нелепыми: например, миф о максимальной эффективности директивного планового управления экономикой страны сменился мифом о его априорной неэффективности. На самом деле это вопрос о степени эффективности различных методов реализации конкурентных преимуществ, которая всецело зависит от характера этих преимуществ.

Важно также подчеркнуть, что руководству и большинству ученых КНР удалось избежать весьма распространенного в других странах тезиса о неотвратимости перехода к рыночным методам управления экономикой, которые всегда рассматривались лишь как средство решения определенных социально-экономических задач, стоящих перед страной, но никогда не воспринимались как самоцель.

2. Изначальной целью проведения реформ объявлялся не рост благосостояния населения, а подъем производства и развитие производительных сил. Тем самым руководство молчаливо оставляет за собой право проведения «непопулярных» мер, ущемляющих экономические интересы значительной части населения страны. При этом именно рост производства, а не соответствие экономической жизни страны тем или иным априорно сформированным моделям выступает высшим критерием правильности осуществляемых преобразований.

3. Важнейшей чертой рыночной трансформации экономики КНР является управляемый характер, подконтрольность проводимых преобразований управляющим воздействиям государственной власти. Это обстоятельство позволяет в случае необходимости

корректировать логику проводимых реформ и достигать поставленных целей. В стране была создана сеть государственных органов по разработке и осуществлению хозяйственной реформы, в том числе государственный комитет по реформе хозяйственной системы, аналогичные комитеты или канцелярии на местах, исследовательские центры при центральном и местных правительствах. Целенаправленно проводится активная популяризация реформы, заметно способствовавшая повышению уровня экономического мышления специалистов-практиков и управленческих кадров всех уровней.

4. Как реформа в целом, так и ее отдельные направления носят экспериментальный характер. Приступая к рыночным преобразованиям, руководство страны не имело ясных представлений об устройстве экономической модели, к которой осуществляется переход. Поэтому большинство решений относительно текущих изменений режима хозяйствования, принимаемых на уровне макрорегулирования, проходит апробацию в отдельных регионах страны или на ограниченном числе хозяйствующих субъектов. В зависимости от результатов апробации проводимые начинания могут быть либо свернуты, либо распространены на более широкий круг субъектов. В ходе реформы имеет место всесторонний учет региональных и местных хозяйственных условий, достигаемый благодаря многовариантности, многообразию реализации на местах единых принципов, диктуемых общегосударственными правовыми нормами и хозяйственными решениями.

5. Руководство КНР неизменно доказывает приверженность социалистическим ценностям (коллективизм, гуманизм, социальная ответственность и т.д.). Это обстоятельство служит залогом того, что в ходе рыночных преобразований в максимальной степени учитываются интересы и потребности различных социальных групп. В стране проходят постоянные социологические обследования реакции населения на реформу, результаты которых реально учитываются руководством страны. Такой подход обеспечивает широкую социальную базу реформ, их поддержку подавляющим большинством населения.

Это существенно отличает китайскую реформу от рыночных преобразований в большинстве других стран, населению которых, пострадавшему в результате реформ, упорно внушают мысль о необходимости идти на жертвы во имя приобщения к достижениям цивилизации, обретения так называемого национального суверенитета и т.д. «Помимо экономических стимулов к переменам и стремления к демократии, — отмечают Айан Кроуфорд и Алан Томпсон, — у бывших социалистических стран есть дополнительный мотив — желание добиться национального самоопределения. Народы стран

Прибалтики, Чешской Республики, Венгрии и Польши готовы заплатить необходимую цену за свободу. Отчасти эта цена заключается в том, чтобы принять на себя краткосрочные и, пожалуй, даже среднесрочные тяготы, в том числе и безработицу, уровень которой будет беспрецедентен даже по сравнению с 30-ми годами»[40]. В отличие от западных экспертов и правительств реформируемых стран, проводящих в жизнь их рекомендации, руководство Китая считает подобный путь осуществления реформ неприемлемым и опасным.

В то же время многие специалисты отмечают[41] противоречивый характер социальной политики Китая, вызванный стремлением совместить социалистические представления о социальной справедливости с рыночными принципами функционирования экономики, в условиях которых патерналистские функции государства не могут быть преобладающим инструментом социальной защиты населения.

Отличительные черты экономической реформы в КНР, определяющие ее несходство с реформами в европейских странах, — взвешенность предпринимаемых мер и постепенный характер преобразований — проявились с особенной ясностью и силой в либерализации экономики. Реформа цен на предварительном этапе (1978-1984 гг.) проводилась без изменения *механизма* ценообразования: ценовые ведомства директивно повышали цены на дефицитные товары и понижали цены на производившиеся в избыточном количестве, обеспечивая тем самым приближение плановых цен на эти товары к равновесным ценам. Начиная с 1985 г. реформа цен вступила во второй этап. Основным содержанием реформы цен на этом этапе стал постепенный отпуск цен на конечную продукцию и материальные ресурсы, формирование «двухколейной» системы цен, при которой цены на плановую часть той или иной продукции определяются правительством, а на внеплановую — рынком. К 1996 г. товары, цены на которые полностью определялись рынком, составляли 93% общего объема розничных продаж, 79% общего объема закупок сельскохозяйственной продукции, 81% общего объема реализации средств производства.

Китайские экономисты утверждают, что реформа ценообразования проводилась по принципу «перепрыгнуть пропасть в два прыжка»[42]. Основная проблема заключается в том, что деформированная система цен неминуемо искажает и отраслевую

---

[40] Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе: Переходный период и дальнейшее развитие /Под ред. Н. Барра. М.: ИКЦ «ДИС», 1997. С. 436-437.

[41] См., например: Портяков В.Я. Экономическая реформа в Китае (1979-1999 гг.). М.: Ин-т Дальнего Востока РАН, 2002. С. 130.

структуру производства, а это значит, что мгновенная либерализация цен сопряжена с большим риском, она неизбежно нанесет удар по интересам хозяйствующих агентов, заинтересованных в поддержании стабильных и низких цен на факторы производства, а это вызовет скрытое или открытое противодействие реформам и приведет к экономическому спаду. Иными словами, если пропасть между плановыми (деформированными, подлежащими исправлению) и рыночными ценами окажется слишком широкой, то ее будет невозможно перепрыгнуть за один шаг и возникнет серьезная опасность провалиться в нее.

Именно поэтому был избран путь реформирования цен, связанный с переходом к «двухколейной» системе. Поскольку цены на продукцию, произведенную сверх установленного плана, были свободны, преобразования хозяйственного звена на микроуровне, наделение предприятий целым рядом экономических свобод дали им возможность для развития. Поэтому основная часть предприятий была вовсе не против внеплановой системы распределения ресурсов и рыночных цен. Легализация рыночных цен потребовала урегулирования плановых цен и предоставила соответствующую систему ориентиров (рыночных сигналов), а потому стало возможным реформирование плановых цен в тех масштабах и теми методами (например, с предоставлением субсидий), которые могут выдержать предприятия.

Поскольку быстрый рост экономики в основном приходился на негосударственные сектора, находящиеся за пределами сферы прямого планирования, то рамки и объем действия рыночных цен непрерывно расширялись. Поэтому даже если общий объем регулирования посредством системы плановых цен оставался неизменным, то вслед за непрерывным сужением относительной доли планового регулирования его влияние на функционирование экономики в целом постоянно сокращалось. Кроме того, путем постепенного урегулирования плановых цен государство постоянно сокращало разницу между плановыми и рыночными ценами, что делало уже не столь значительным расхождение экономических интересов, связанное с наличием двухколейной системы цен. В это время «пропасть» была уже почти засыпана и можно было совершенно безопасно переходить ее в два шага. Хотя использование этого метода привело к запаздыванию реформы макроэкономической среды в процессе преобразований в Китае, в целом это обеспечило низкий риск и, следовательно, низкую плату за достижение основных целей реформ: поддержать стабильный рост физических объемов производства и не допустить массового разорения предприятий.

---

[42] См.: Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. Китайское чудо: стратегия развития и экономическая реформа. М., 2001. С. 336.

Аналогичным образом проводились либеральные реформы и в других направлениях. Либерализации банковской системы предшествовало упорядочение величины процентной ставки. Создание налоговой системы началось с реформирования объемов прямых неналоговых отчислений. Лучшим примером последовательности и постепенности может служить реформа в валютной сфере Китая. Первоначально с целью стимулирования активности хозяйственных организаций по зарабатыванию валюты была расширена самостоятельность предприятий в области ее использования и введена система сохранения у них части заработанной валюты. В 1988 г. был официально разрешен рынок перераспределения валюты, что вызвало неуклонное расширение внутреннего оборота валюты на территории страны, вплоть до унификации валютного курса в 1994 г. Таким образом, еще до того как был образован единый валютный курс, регулируемый в соответствии с рыночным уровнем, 80% обращающейся в стране иностранной валюты уже проходило через валютный рынок с его рыночным курсом. Одновременно с этим после многократных упорядочений официального курса разрыв между официальным и рыночным курсом существенно сократился. В этом заключается основная причина того, что довольно болезненная для большинства реформируемых стран практика перехода к унифицированному валютному курсу в Китае прошла достаточно гладко.

Однако было бы неверно полагать, будто экономическая реформа в Китае происходила «линейно». Время от времени возникала необходимость возвращаться назад и вновь проводить преобразования, которые казались уже завершенными. Вслед за оживлением экономической жизни нередко нарастал хаос, который создавал опасность перегрева экономики и потому пресекался государственной властью, ориентированной на рост ВВП как важнейший критерий успешности проводимых реформ. После реформирования хозяйственного механизма на микроуровне у предприятий появились собственные интересы и стремление к росту объема производства и валового объема прибыли. В ситуации, когда цена денег по-прежнему остается искусственно заниженной, стоит только правительству ослабить контроль над кредитованием и инвестициями, как предприятия активно добиваются кредитов для расширения производства, а неразвитая инфраструктура (энергетика, транспорт) и в известной мере даже сырьевые отрасли оказываются не в состоянии удовлетворить их спрос, так что в экономике образуются узкие места и возникают инфляционные тенденции (инфляция спроса), требующие вмешательства правительства, которое проводит упорядочение и насильственно сдерживает инвестиционный процесс.

Правительственные меры по упорядочению экономики включают в себя следующие основные моменты:

1) контроль над ценами, позволяющий стабилизировать потребительские цены, цены на средства производства, процентную ставку, валютный курс;

2) возврат делегированных предприятиям хозяйственных прав. В некоторых случаях правительство ограничивает и переданные отдельным ведомствам права по распределению ресурсов;

3) усиление контроля над масштабами кредитования. В силу фиксированности процентной ставки спрос и предложение на денежном рынке требуют прямого государственного контроля, который достигается лишь усилением вмешательства государства в деятельность хозяйственных агентов;

4) торможение развития негосударственных секторов экономики. Эта мера является неизбежным следствием стремления государства к первоочередному удовлетворению *плановых* потребностей в ресурсах, что вызывает дискриминацию негосударственных предприятий в обеспечении ресурсами.

Пожалуй, наиболее глубокое отступление такого рода было совершено в середине 1980-х годов, в период так называемой административной децентрализации. Перечисленный комплекс мер, воплощающий, как говорят в Китае, «пресечение, следующее за хаосом», вызывает отток ресурсов из сравнительно эффективных негосударственных укладов. Предприятиям начинает недоставать жизненных сил, они несут убытки, цены вновь оказываются неспособными регулировать спрос и предложение на факторы производства, снижаются темпы роста, возникают затруднения с наполнением госбюджета и т.д. Поэтому за «пресечением» следует, как говорят китайские экономисты, «безжизненность» (затухание деловой активности), в условиях которой на микроуровне слышатся все более громкие призывы и совершаются все более энергичные действия с требованием передачи прав предприятиям, негосударственные уклады усиливают борьбу за получение ресурсов. Снова начинают поощряться реформы хозяйственного механизма и системы распределения ресурсов, связанные с передачей прав предприятиям и разрешением им распоряжаться прибылью. Таким образом, за «безжизненностью» вновь следует оживление, и возникают условия для повторения витка той же спирали «оживление — хаос».

Целый ряд подобных витков, проведенных в течение всего периода реформ, послужил основой циклического характера экономического развития КНР. Основные показатели экономического развития Китая, так же как и большинства развитых стран мира, в

последние 20 лет обнаруживают промышленные циклы продолжительностью по 4-5 лет. Единственное условие, которое оставалось неизменным на всех этапах реформы, заключалось в том, что экономический рост выступал *решающим* критерием, ориентация на который подсказывала государству логику действий в направлении дальнейшей либерализации экономической жизни или, напротив, проведения очередного упорядочения. Быть может, важнейший мирохозяйственный итог, предопределяющий общемировую значимость китайских реформ, заключается в наглядной демонстрации того факта, что централизованно управляемая государством экономика способна вписаться в циклическую динамику современного мирового хозяйства. Циклы экономики КНР, предопределяемые логикой государственного управления, и циклы стран с рыночной экономикой, в основе которых лежат законы стихийного обновления основного капитала, в основных чертах совпадают по длительности и по характеру.

Среди других уроков китайской экономической реформы, которые имеют, несомненно, международное значение (хотя и не могут быть некритически перенесены на хозяйственную практику других стран), необходимо выделить следующие[43]:

управляемый характер реформ, активная регулирующая роль государства, направляющего экономические преобразования и определяющего правила поведения хозяйствующих субъектов;

всесторонний учет объективных экономических интересов различных социальных слоев и групп, социальная ориентированность реформ;

формирование благоприятного инвестиционного климата, системы правовых и финансовых гарантий для отечественных и иностранных инвесторов, институциональных форм защиты внутреннего рынка;

развитие многоукладной экономики, формы налаживания сотрудничества между государством и бизнесом, между крупным и мелким бизнесом, между хозяйствующими субъектами различных форм собственности;

создание свободных экономических зон, зон интенсивного развития, технополисов, научных инкубаторов и других региональных полюсов роста;

различные формы привлечения сбережений населения для внутреннего кредитования развития экономики и обеспечения гарантий сохранности этих сбережений со стороны государства;

---

[43] См.: Титаренко М.Л. Китай: цивилизация и реформы. М.: Республика, 1999. С. 113-114.

опыт конверсии оборонных предприятий, использование технологий двойного назначения;

формы сотрудничества государства с зарубежной китайской диаспорой;

опыт многосторонних политических консультаций, создание структур широкого патриотического фронта всех слоев населения в интересах обеспечения внутренней политической стабильности и укрепления международных связей и авторитета страны.

Экономическая реформа в Китае проводится не в соответствии с некой идеальной моделью или заранее намеченным временным графиком. Новые, эффективные способы распределения ресурсов и механизм стимулирования не могут в одночасье проявить свое действие сразу во всех секторах экономики. Они в первую очередь начинают действовать в виде прироста национального дохода, создаваемого в секторах, ранее других начавших преобразования или возникших в результате проведенных реформ. Китайские экономисты неизменно подчеркивают «приростный» характер реформ, смысл которых заключается не в перераспределении имеющегося объема ресурсов, а в повышении роли рыночного механизма в создании и распределении увеличивающейся части ресурсов. Такой подход позволяет обеспечить «Парето-оптимальный» характер экономических преобразований: минимальный ущерб для хозяйствующих агентов, постепенно начинающих ориентироваться на рыночные сигналы обратной связи, и, следовательно, минимальное сопротивление проводимым реформам.

Характеризуя основные итоги экономических реформ в КНР, которые, разумеется, нельзя считать окончательными, следует отметить непрерывно растущие макроэкономические показатели — среднедушевой ВВП, объем промышленного производства, среднедушевое потребление и располагаемый денежный доход на душу населения. Производительность труда непрерывно растет, и темпы этого роста также обнаруживают достаточно отчетливые 4-5-летние циклы (табл. 26 приложения 1). Темпы роста всех показателей в последние два года замедлились, что свидетельствует о достаточно непростых проблемах, связанных с исчерпанием возможностей экстенсивного роста. Однако в реформируемых странах ЦВЕ, СНГ и Балтии экономика после кризиса также воспроизводится не на основе масштабной технологической модернизации, а на прежнем или регрессирующем техническом уровне, и это обстоятельство уменьшает их шансы на благополучный выход из депрессии.

Заметим, что Вьетнам, который, как и Китай, придерживается стратегии последовательности и упорядоченности в проведении экономических преобразований, также не испытал так называемого

переходного спада, который ряд западных теоретиков считает неотъемлемой чертой трансформации экономической системы.

Некоторые основные данные об экономическом развитии Китая и Вьетнама приведены в табл. 2.7 (см. также табл. 26 приложения 1).

Таблица 2.7

Некоторые макроэкономические показатели Китая и Вьетнама, 1990-2000 гг.

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Показатели Китая											
Численность населения, млн чел.	1145	1160	1175	1185	1200	1210	1225	1235	1250	1260	1265
Занятое население, млн чел.	640	648	655	665	672	680	689	696	700	706	712
Его доля в общей численности населения, %	55,9	55,9	55,7	56,1	56,0	56,2	56,2	56,4	56,0	56,0	56,3
Трудящиеся по найму, млн чел.	141	145	148	149	150	149	148	147	124	118	113
Доля трудящихся по найму в общей численности занятых, %	22,0	22,4	22,6	22,4	22,3	21,9	21,5	21,1	17,7	16,7	15,9
ВВП, млрд юаней	1855	2160	2665	3465	4675	5850	6790	7445	7835	8200	8940
Фонд зарплаты наемных работников, млрд юаней	295	330	395	490	665	810	910	920	930	990	1065
Его доля в ВВП, %	15,9	15,3	14,8	14,1	14,2	13,8	13,4	12,4	11,9	12,1	11,9

Средняя зарплата рабочих и служащих, юаней:											
годовая	2140	2340	2710	3370	4540	5500	6210	6470	7480	8345	9370
месячная	178	195	226	281	378	458	518	539	623	695	780
Средняя месячная зарплата, долл.:											
по текущему обменному курсу	33,50	36,80	41,10	48,85	43,95	54,85	62,05	64,55	74,60	83,37	94,00
по текущему ППС юаня	125	140	150	190	200	235	275	300	335	370	375
Показатели Вьетнама											
Численность населения, млн чел.	66,25	67,75	69,15	70,50	72,00	74,00	75,25	76,00	77,00	78,00	79,00
Занятое население, млн чел.	31,75	38,75	39,75	40,75	41,75	43,00	44,00	44,50	45,25	46,00	46,75
Его доля в общей численности населения, %	57,0	57,2	57,5	57,8	58,0	58,3	58,4	58,5	58,7	58,9	59,2
Трудящиеся по найму, млн. чел.	6,65	8,15	8,45	8,75	9,05	9,40	9,70	9,90	10,20	10,50	10,75
Доля трудящихся по найму в общей численности занятых, %	20,9	21,0	21,3	21,5	21,7	21,9	22,1	22,3	22,5	22,8	23,0
ВВП,	10	11	13	15	18	23	17	31	36	40	44

млрд. донгов	0	5	0	5	0	0	0	5	0	0	5
Фонд зарплаты наемных работников, млрд. донгов	14,30	18,50	20,40	24,20	27,70	34,50	39,70	45,00	50,40	56,00	60,50
Его доля в ВВП, %	14,3	16,0	15,7	15,6	15,4	15,0	14,7	14,3	14,0	14,0	13,6
Средняя зарплата рабочих и служащих, донгов:											
годовая	2150	2275	2415	2765	3060	3670	4100	4545	4940	5335	5625
месячная	180	190	200	230	255	305	340	380	410	445	470
Средняя месячная зарплата, долл.:											
по текущему обменному курсу	17,00	17,50	18,75	20,50	23,20	27,75	30,50	32,50	33,00	34,00	35,00
по текущему ППС донга	80	85	100	115	125	140	145	150	155	165	175

Рассчитано Б.М.Болотиным по: China Statistical Yearbook 2001. Beijing, 2002; International Financial Statistics, 1999-2002. Wash., 1999-2002.

Из рассмотренного опыта реформируемых стран вытекает, что представление о быстрой всеобъемлющей либерализации хозяйственной деятельности и невмешательстве государства в экономический процесс как решающих факторах успеха реформ является заблуждением. Либерализация действительно выступала важным элементом и даже условием системных преобразований, она раскрепостила личную инициативу людей и дала импульс становлению в постсоциалистических странах предпринимательского класса. Но одновременно либерализация несла с собой угрозу дестабилизации экономики и развития многих хорошо известных негативных явлений. Поэтому социально-экономическое положение

сегодня намного лучше в тех переходных странах, где либерализация проводилась взвешенно, в сочетании с контролем государства над разворачивающимися процессами и действиями субъектов хозяйствования, где разрушение старых механизмов управления не вызвало хаоса в экономике и социальной сфере, а сопровождалось созданием адекватной рыночным условиям системы государственного администрирования и эффективным выполнением законодательными и исполнительными государственными органами своих новых функций по регулированию социально-экономического развития.

Глава 3

Приватизация, институциональные реформы и формирование инфраструктуры рынка

Приватизация и управление собственностью

Практически общим местом в ходе подготовки трансформационных процессов стало положение о необходимости поиска «эффективного» собственника ввиду неэффективности сложившейся на предыдущих этапах системы отношений собственности.

Для существовавших в плановой экономике отношений собственности были характерны крайне запутанная схема распределения правомочий собственности на государственных предприятиях; расширение сферы нерегулируемой экономики (и, соответственно, «неопределенных» отношений собственности), пронизывающей все элементы социально-экономической системы. При этом в ряде стран, пытавшихся за счет расширения прав первичного хозяйственного звена сделать экономическую систему более гибкой и эффективной, нарастала несогласованность между юридически закрепленными правами собственности и экономическими возможностями их реализации[44]. Все это вело к усилению дестабилизации экономической системы, нарастанию в ней кризисных явлений.

Было очевидно, что командно-административная экономика в большинстве стран, где она существовала, неспособна обеспечивать хотя бы даже простое воспроизводство. В ходе поиска ответа на вопрос о причинах возрастающих социальных и экономических трудностей широкое распространение получило мнение, согласно которому неудачи и окончательный развал системы командной экономики были предопределены преобладанием в ее рамках государственного владения собственностью. Единственно возможным путем подъема экономической эффективности систем хозяйствования постсоциалистических стран в таком случае признавалась их широкомасштабная приватизация. С ней связывались надежды на быстрое формирование эффективной рыночной экономики, появление эффективных собственников, способных коренным образом изменить сценарий экономического развития.

Предпосылки приватизационных процессов

[44] Подробнее об этом см.: Глинкина С.П. Формирование частного сектора в экономике постсоциалистических стран. М.: Эпикон, 2000.

Страны Центральной и Восточной Европы, а также СНГ и Балтии пошли к изменению отношений собственности через широкомасштабную приватизацию.

Как правило (и это правило подтверждает анализ российской научной литературы[45]), приватизация трактуется относительно узко. Под приватизацией понимается передача собственности от государства частному сектору, т.е. в центре внимания находится переход собственности на активы существующих предприятий из государственного сектора в частный. Существующие предприятия рассматриваются в качестве приемлемых "сочетаний" производственных факторов. В этой ситуации все, что ожидается от приватизации, — это перераспределение собственности на активы между участниками экономических отношений в рамках «нулевого результата», когда государственный сектор "теряет" активы в пользу частного сектора. При этом открытым остается вопрос о том, какая часть активов предприятий должна быть передана в частные руки, чтобы передача была признана актом приватизации. В западной литературе начала 80-х годов под приватизацией понималась продажа по меньшей мере половины акций компании одному или более частным лицам или организациям. На этапе теоретических разработок в странах ЦВЕ также наблюдался осторожный подход к определению данного понятия[46]. Однако в ходе борьбы за «вал», сопровождавшей практическую реализацию приватизационных программ, «критерии» приватизации были существенно «смягчены». Некоторые эксперты стали понимать под ней даже простую смену организационно-правовой формы предприятия, например, создание на базе государственного предприятия акционерного общества со 100%-й государственной собственностью.

В западной научной литературе наряду с «нулевым», как его следовало бы назвать, подходом имеет место и более широкий. Так, например, Э.Савас считает, что «...в расширенном понимании

---

[45] См., например: Радыгин А.Д. Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. М.: Республика, 1994; От кризиса к росту: Опыт стран с переходной экономикой /Под ред. М. Дерябиной. М.: Эдиториал УРСС, 1998.

[46] Так, венгерский экономист Иван Майор в 1991 г. категорически отрицал возможность признать в качестве приватизации акт превращения государственных предприятий в общества с ограниченной ответственностью или акционерные компании, акционерами которых являются другие государственные предприятия или коммерческие банки. Он предлагал проводить четкое различие между приватизацией и коммерциализацией или разгосударствлением. Более того, компания, большая часть собственности которой все еще принадлежит государству или в которой государству принадлежит большинство голосов, по его мнению, также не может считаться приватизированной (Major I. Privatization in Eastern Europe. London: Edward Elgar, 1994).

"приватизировать" означает в большей мере опираться на частные институты общества и в меньшей на правительство в целях удовлетворения нужд населения. В более же узком понимании приватизация — это акт усиления роли частного сектора или ослабление роли правительства в распоряжении или владении финансовыми активами»[47]. Данное определение носит открытый характер, оно подчеркивает динамичный аспект увеличения доли экономических показателей частного сектора и не делает чрезмерного акцента на перераспределении собственности существующих предприятий. Действительно, приватизация должна не только перераспределить существующие активы, но и, может быть прежде всего, предоставить необходимую базу для прочного механизма создания частного капитала.

Если приватизация означает увеличение всеми возможными способами доли частного сектора в национальном продукте, то следует подвергнуть рассмотрению многие способы достижения этой цели — как официальные, так и неофициальные. Ряд из них уже выделен в научной литературе. Так, германские экономисты наряду с передачей прав собственности на активы существующих предприятий от государства частному сектору под приватизацией понимают:

организационные меры (создание новых частных предприятий, разделение компетенции между государственными и частными субъектами хозяйствования и т.д.);

финансовые меры, предусматривающие перекладывание издержек государственных выплат на индивидуальных потребителей;

обеспечение частных предприятий льготными услугами государственного сектора;

приватизацию доходов, полученных в результате государственных инвестиций в частный сектор.

В научной литературе расширение понятия «приватизация» относительно принятого в официальных документах проводится и по другим направлениям. Например, Ч. Грей, ведущий эксперт Всемирного банка, утверждает, что приватизация — это не только смена отношений собственности, но и процесс возникновения предпосылок для ее эффективного функционирования. В силу этого американский ученый включает в понятие приватизации вопросы формирования механизмов корпоративного управления предприятиями и возникновения институтов, необходимых для адаптации предприятий в рыночных условиях[48].

Указанную точку зрения разделяет и Кристиан фон Хиршхаузен. Он считает, что идентификация прав собственности —

[47] Savas E. Taxonomy of Privatization Strategies//Policy Studies Journal. 1989/1990. Winter. P. 343-355.

[48] Gray Ch. In search of ownership: privatization and corporate governance in transition economies //The World Bank research observer. W., 1996. № 2. P. 179-197.

первый, абсолютно необходимый шаг. Однако недостаточно только инициировать реструктуризацию среди новых собственников бывших социалистических предприятий. Опыт показывает, что помимо этого надо создать пути для реформирования, адаптации или реструктуризации этих остатков (обломков) в новые эффективные предприятия.

Исходя из всего сказанного, при анализе приватизации следует исходить из того, что ***приватизация — это не просто процесс перехода собственности на активы существующих государственных предприятий в частный сектор, но и создание условий для возникновения частных капиталов, для увеличения различными способами доли частного сектора в совокупных активах и национальном продукте страны***. Тем самым важно подчеркнуть, что приватизация должна быть направлена на создание макроэкономической среды, характеризующейся благоприятными условиями для воспроизводства частного капитала.

Анализ первого опыта реформируемых стран в области приватизации экономики подтверждает правомерность такого подхода. Приватизация в странах, проводимая на основе принятых законов и приватизационных программ («официальная»), дополнена здесь как минимум тремя процессами:

- формированием частного сектора на собственной основе;
- активно протекавшей на основе теневых экономических операций «неофициальной приватизацией», затронувшей главным образом финансовую сферу и представлявшей собой перекачивание в частные руки средств государственного бюджета, кредитных ресурсов коммерческих банков, личных сбережений населения;
- планируемой или спонтанной декапитализацией государственного сектора.

В научной литературе выделяются экономические, политические и социальные причины, обусловливающие необходимость проведения приватизации в постсоциалистических странах. Касаясь политических аспектов приватизации, И. Гросфельд, Д. Липтон, Дж. Сакс, в частности, подчеркивали, что политическая демократия в странах с переходной экономикой только зарождается. Без здоровой рыночной экономики и хорошо развитой частной собственности всегда существует опасность отката назад в процессе демократизации. Таким образом, приватизация — это наилучший способ создания прочных основ жизнеспособной демократии[49].

По мнению ученых, приватизация чрезвычайно важна и как способ покончить с громоздкой системой политического

[49] Lipton D., Sachs J. Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland. Brookings Papers on Economic Activity. 1990. № 2. P. 293; Grosfeld I. Privatization of State Enterprises in Eastern Europe: the search for a market environment// Mimeo. - Delta, 1990.

регулирования экономики. «Без появления института независимых частных собственников, — пишет И.Майор, — будет превалировать сращивание политического государства, экономических органов управления и руководства предприятий, т.е. произойдет возрождение системы командной экономики, которая, в отличие от коммунизма, строится по другим идеологическим канонам»[50]. Следует согласиться с венгерским экономистом, что опасность действительно реальна и, как показывает опыт некоторых реформируемых стран, легко реализуема и в условиях активно проводимой приватизации[51].

В литературе отмечалось, что без стремительной и всеобъемлющей приватизации, начатой государством, может произойти (и на начальном этапе активно происходила) своеобразная "дикая" или "спонтанная" приватизация, т.е. экспроприация национальных активов представителями номенклатуры. Наличие такой опасности многие считали наиболее важной причиной и движущей силой приватизации в Восточной Европе[52].

Через стадию так называемой спонтанной или номенклатурной приватизации прошли все страны ЦВЕ. В Польше руководителями государственных предприятий в большом количестве создавались так называемые "номенклатурные компании". В этих целях они активно использовали ресурсы предприятий в условиях ощутимого в обществе дефицита. В России почва для развития спонтанной приватизации была подготовлена принятием целого ряда законодательных актов (Закон о предприятии, Закон о кооперативах и т.д.), обеспечивших практически полную свободу действий руководителям государственных предприятий при отсутствии каких-либо рыночных механизмов воздействия на их деятельность.

Анализ показывает, что оценка спонтанной приватизации как явления существенно различалась по странам. Так, в Польше по итогам спонтанной приватизации был инициирован процесс пересмотра в судебном порядке целого ряда приватизационных сделок. В России она рассматривалась в качестве одного из инструментов «обмена власти на собственность». Однако российская практика показала, что обмена власти на собственность не

---

[50] Major I. Privatization in Eastern Europe. A Critical Approach. London: Edward Elgar, 1994.

[51] О механизмах формирования корпоративно-бюрократических структур (кланов) в России подробнее см.: Бузгалин А., Колганов А. Закономерности переходной экономики. М.: Экономический факультет МГУ, 1996; Глинкина С. Теневая экономика в России. М.: ИМЭПИ РАН, 1996; Glinkina S. Die Kriminelle Komponenten der russischen Wirtschaft: Typen und Dimensionen// Berichte des Budesinstitut füür ostwissenschaftliche und internationale Studien № 29. Kööln, 1997.

[52] Подробнее об этом см.: Major I. Privatization in Eastern Europe. A Critical Approach. London: Edward Elgar, 1994. P. 54-55.

получилось: вместо этого произошло подкрепление власти собственностью и в известной мере их сращивание.

Перечисленные аргументы в поддержку приватизации высказывались в западной и немногочисленной восточноевропейской научной литературе еще в 80-е годы. В самом начале 90-х годов появилось несколько новых аргументов, родившихся уже на почве развернувшейся трансформации.

По мнению ряда влиятельных политических групп и партий, основным аргументом в пользу приватизации являлась необходимость восстановить справедливость по отношению к тем, кто владел собственностью до коммунистических преобразований в Восточной Европе и некоторых странах СНГ и был лишен ее в результате смены общественно-экономической системы. Защитники полной или частичной реприватизации государственной собственности утверждали, что "священность частной собственности" не может быть восстановлена до тех пор, пока все конфискованное имущество не будет возвращено прежним владельцам. Требования возврата национализированной или конфискованной собственности, положившие начало приватизации в Восточной Германии после объединения, и реприватизация стали центральным моментом дискуссий в Чехословакии, Болгарии и Венгрии. В Германии около полутора миллионов требований о возвращении собственности были направлены в Попечительское ведомство. В Венгрии Закон о компенсации затронул, по данным на конец 1996 г., более 2 млн человек, что составляет третью часть всех семей. В Чехии реституция коснулась 30 тыс. граждан в соответствии с законом о малой приватизации и 100 тыс. — в рамках большой[53]. В Болгарии на момент завершения реституционной кампании (конец 1996 г.) бывшим владельцам была передана собственность на сумму свыше 200 млн долларов.

Следующим аргументом в поддержку приватизации является стремление к созданию среднего класса. На этапе теоретических разработок многие политические группы, в особенности в странах ЦВЕ, видели будущий капитализм в этих странах как биполярную политическую и экономическую систему, опирающуюся на миллионы мелких частных предпринимателей, с одной стороны, и сильное централизованное государство, — с другой. Исторически данное представление восходило к Веймарской Республике в Германии 1920-х годов и предвоенному режиму в Венгрии в конце 1930-х. При такой системе в процессе отбора — вводимого или направляемого государством — создавались группы мелких частных собственников,

[53] Bulgaria. OECD Economic Survey. 1997. P. 114-117; Privatization in Poland and East Germany: Comparison// Working Paper № 182/183/ Osteuropa-Institut Munchen. 1995. P. 513-552; Buchtikova A. Privatization in the Czech Republic. Warsaw: Center for Social & Economic Research, 1995. P. 13.

которым обеспечивалась со стороны государства помощь в приобретении собственности в обмен на политическую лояльность[54]. При таком подходе «благодарность, лояльность и зависимость» связывают вновь возникших собственников с правящими политическими силами. В этом смысле идея "капитализма мелкого предпринимательства" и концепция реституции сближаются друг с другом.

Экономическое обоснование преимуществ частной собственности и, следовательно, необходимости осуществления приватизации экономики, базируется на понятии эффективности. Основными функциями эффективно действующей экономической системы признаются:

* инициатива и ответственность;
* жесткие бюджетные ограничения;
* конкуренция;
* децентрализация принятия решений;
* управление риском;
* разрешение проблемы «собственник — субъект управления»;
* мобильность капитала.

По мнению сторонников преимуществ частной собственности, только на ее основе возможна эффективная реализация названных функций.

Осуществление по крайней мере трех из названных функций эффективно действующей экономической системы напрямую зависит от степени самостоятельности субъекта хозяйствования, которая является важным, но далеко не достаточным условием обеспечения жизнеспособности той или иной формы собственности.

Встает вопрос, детерминируется ли обособленность и, соответственно, самостоятельность хозяйствующего субъекта формой его имущественных прав? В какой степени та или иная форма собственности создает (или не создает) благоприятные условия для принятия эффективных хозяйственных решений рыночными агентами?

Анализ практики социалистических стран[55] свидетельствует о полной зависимости пользования правами собственности от их санкционированности обществом. К такому же выводу приходит и китайский экономист Л. Сан, который утверждает, что «формы собственности созданы социумами, сформированы борьбой между различными интересами, изменяются во времени и в условиях

[54] Некоторые из изложенных выше положений затрагиваются Д. Старком при рассмотрении ситуации в Венгрии (Stark D. Path Dependency and Privatization Strategies in East-Central Europe// East European Politics and Societies. 1992. № 1).

[55] См. Глинкина С.П. Формирование частного сектора в экономике постсоциалистических стран. М.: Эпикон, 2000.

различных институциональных сред. Поэтому теоретически возможно бесконечное число модификаций прав собственности»[56]. Не случайно в последние годы в западной литературе по вопросам соблюдения контрактов, организации промышленности активно обсуждается усиливающаяся тенденция к «ослаблению» прав собственности, которое происходит под воздействием ограничений, вводимых правительствами на использование активов, получение в результате этого доходов, а также на свободу передачи предпринимателями части своих полномочий другим лицам[57]. На самом деле нормой в современном мировом хозяйстве становится расщепление прав собственности, при котором функции владения, пользования и распоряжения отделяются друг от друга и каждая из них, в свою очередь, способна расщепляться, переходя в различных ситуациях к разным хозяйственным агентам под воздействием формальных и неформальных институтов, существующих в хозяйственной среде.

Следует согласиться с мнением В. Кузнецова, что в принципе ничто не мешает законодательным и исполнительным органам власти создать равные условия принятия хозяйственных решений для руководителей производственных ячеек различных форм собственности, например для менеджеров частных акционерных компаний и руководителей государственных предприятий. Как арбитр последней инстанции государство определяет круг прав и обязанностей современного собственника, а следовательно, и меру свободы его хозяйственного поведения. Любой хозяйственник (менеджер) подчиняется не только «невидимой руке» рыночной конкуренции (из-под нее он, как правило, стремится выскользнуть при первой возможности и укрыться в какой-нибудь монопольной нише), но и постоянно осязаемой властной руке государства в лице парламента, правительства и администрации. В экономике, основанной на производстве редких благ, именно правовые нормы создают институциональный каркас, который определяет качество конкурентной борьбы как главной движущей силы режима рыночного регулирования[58].

---

[56] Sun L. Emergence of Unorthodox Ownership and Governance Structures in East Asia. An Alternative Transition Path// Research for Action 38/ WIDER. Helsinki, 1997. P. 10.

[57] Campbell J., Lindberg L. Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State// American Sociological Review. 1990. № 55. P. 635; Walder A. Corporate Organization and Local Governance Property Rights in China//Changing Political Economies: Privatization in Post-Communist and Reforming Communist States /Ed. By Vedal Milor. London: Lynne Rienner Publisher, 1994.

[58] См.: Приватизация: чему учит мировой опыт. М.: Международные отношения, 1993. С. 16.

Итак, степень свободы субъекта рынка в принятии решений в значительной степени предопределена действующей нормативной регламентацией. Жизнеспособность же той или иной формы собственности в выполнении функций эффективно действующей экономической системы зависит прежде всего от *качества* конкурентной среды, в которой функционируют предприятия, их размеров (эффективность корпоративного управления в значительной степени определяется не формой собственности, а размером предприятия, качеством законодательного обеспечения и пр.), степени диверсифицированности капитала, столь важной в процессе управления рисками, и многих других факторов.

Анализ накопленного различными странами опыта (как на этапе предтрансформационных реформ, так и в ходе самой трансформации) показывает, что нормативная регламентация практически никогда не была нейтральной по отношению к разным формам имущественных прав. Для отдельных форм собственности вводились специальные льготные фискальные и кредитные режимы. Облегчались или ужесточались, в зависимости от обстоятельств, правила образования и функционирования частных и кооперативных предприятий.

Первые годы реформирования экономик бывших социалистических стран также показали, что в идеологии реформ редко господствовал принцип обеспечения равных условий конкуренции между различными формами собственности. Так, например, в Польше государственные предприятия путем дискриминирующей системы налогов были сознательно поставлены в худшее положение по сравнению с частными. Независимо от их реального экономического состояния госпредприятиям отказывали в инвестиционных кредитах, налог на капитал изымался без учета рентабельности и требований восстановления основных фондов. Иностранная помощь и кредиты практически на 100% использовались для целей развития частных предприятий[59]. Таким образом, государственно-административное неравенство отношения к отдельным формам собственности может стать важной причиной различий хозяйственной эффективности имущественных прав как таковых. Было бы попросту непрофессионально делать вывод о заведомо низкой эффективности предприятий какой бы то ни было формы собственности, если она поставлена в худшие условия воспроизводства по сравнению с остальными.

Практика реформирования стран с переходной экономикой показывает, что в условиях переходной экономики оба сектора — государственный и частный — в равной мере способны к монопольному поведению, а значит к:

---

[59] См.: От кризиса к росту: Опыт стран с переходной экономикой. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 100.

* завышению заработной платы, становящемуся фактором инфляционного давления;

* незаинтересованности в осуществлении эффективных нововведений;

* небрежному распоряжению ресурсами со стороны руководства предприятий, их неразумному распределению (или попросту разграблению) и отсутствию гибкости в действиях предприятий.

Развернувшаяся в печати по данным проблемам дискуссия имеет давние истоки, и, видимо, правы авторы, полагающие, что высказываемые утверждения трудно доказать с помощью экономической теории[60]. Далеко не достаточными, на наш взгляд, являются и ссылки на анализ опыта отдельных стран на тех или иных этапах их развития. Представляется, что говорить о достоинствах или недостатках одной из форм собственности можно только конкретно-исторически, в сравнении с другими конкретно-историческими формами. И если в отдельные периоды на передний план выходит одна форма, а другие отступают на задний план, то происходит это не потому, что она по природе своей стоит ближе к субстанции собственности вообще, а потому только, что в данный момент лучше отражает потребности общественного производства либо интересы частных лиц, принимающих решения по данной группе проблем.

В свете опыта, накопленного по итогам хозяйственных реформ в большинстве стран, даже некоторые искренние сторонники частной собственности вынуждены были признать, что «государство классической социалистической системы было не таким уж «плохим» собственником... Вся система была сконструирована так, что сбыт продукции и услуг никогда не был проблемой для менеджмента предприятия — рынок и спрос были всегда. Этому служила защита внутреннего рынка от импорта, действия государства по развитию внешнего рынка, СЭВ и, например в случае Венгрии, — открытость в направлении Запада. Насколько это важный вопрос, мы осознали лишь тогда, когда вместе с крахом политической системы исчез и рынок... Государство изо всех сил старалось оградить собственные предприятия от конкуренции, от банкротства, и в подавляющем большинстве случаев успешно[61]. Если свести оценку к судьбе конкретного предприятия, то можно сказать, что государство по существу было «хорошим» собственником»[62].

---

[60] См., например: Вагенер Х-Ю. Частная собственность и управление в переходных экономиках //Politekonom. М., 1996. № 1. С. 51.

[61] В литературе эту мысль впервые сформулировал Андраш Надь (Nagy A. «Social choice» in Eastern Europe //Journal of Comparative Economics. 1991. № 2. P. 266-283).

[62] Цитируется Петер Михайи, директор-распорядитель Агентства по приватизации и управлению государственным имуществом Венгрии,

Перечисленные выше аргументы в защиту приватизации являются дискуссионными и едва ли могут быть доказаны в рамках теоретических дебатов. Дополнительными доводами в пользу необходимости проведения приватизации стали аргументы, основанные на анализе текущих финансовых проблем государств Восточной Европы в начале 90-х годов. Приватизация в эти годы начинает рассматриваться экспертами и правительствами как средство восстановления финансового равновесия этих стран. Как известно, финансовые перекосы в странах Восточной Европы имеют несколько аспектов: за годы социалистического строительства появился огромный внутренний долг, связанный с запуском многочисленных гигантских проектов. Государственный долг автоматически увеличивался ввиду возможностей восточноевропейских правительств практически бесплатно заимствовать средства в национальных банках. В таких странах, как Венгрия и Польша, где уровень инфляции в 80-е годы был значительным, разница между рыночной процентной ставкой и очень низкой процентной ставкой, уплачиваемой правительством, приводила к увеличению государственного долга.

Дефицит государственного бюджета, ставший по существу частью государственного долга, держал правительства в постоянном напряжении, заставляя искать дополнительные ресурсы для покрытия бюджетных расходов. В такой ситуации доходы от продажи государственной собственности рассматривались как важный источник удовлетворения постоянно растущих финансовых потребностей. На опасность использования доходов от продажи собственности для латания дыр в бюджете неоднократно указывали многие экономисты. Однако соблазн "ухватить" легкодоступный источник доходов и использовать его для поддержания своей убывающей популярности оказался слишком велик для многих реформаторских правительств.

Еще один аргумент (стимул) для использования доходов от приватизации в интересах восстановления финансовой сбалансированности связан с огромным внешним долгом, накопленным постсоциалистическими странами. Правительства рассматривали часть государственных активов как товар, подлежащий продаже иностранным инвесторам. Доходы от «сделки» должны были пойти на погашение государственного долга. Данные о внутренней и внешней задолженности стран приведены в табл. 3.1 (см. также табл. 20 приложения 1).

выступивший 3 мая 1996 г. в Свободном университете Берлина перед руководителями российских предприятий с докладом «Результаты деятельности государственных предприятий до и после смены системы».

Таблица 3.1

Внутренняя и внешняя задолженность в странах ЦВЕ (в % к ВВП)

Страна	**1990 г.**	**1993 г.**	**1994 г.**	**1995 г.**	**1996 г.**	**1999 г.**
Болгария						
Внутренний долг	35,6	37,2	52,0	39,6	63,4	12,6
Внешняя задолженность	161,9*	131,0	118,9	78,5	103,0	72,89
Венгрия						
Внутренний долг	3,6	23,4	24,0	24,7	26,5	
Внешняя задолженность	56,8	60,2	59,0	61,2	46,8	
Польша						
Внутренний долг	...	9,7	10,9	14,0	...	21,8
Внешняя задолженность	82,2	55,1	45,5	37,4	...	20,1
Румыния						
Внутренний долг	1,9*	2,4	2,1	3,9	5,5	8,0
Внешняя задолженность	3,0			18,7	19,6	

Источник: данные национальной статистики.

Итак, мы перечислили основные аргументы в поддержку приватизации, которые высказывались на этапе разработки приватизационных программ. Следует отметить, что решающее воздействие на приватизационные планы зачастую оказывали противоречивые устремления конкурирующих политических групп как в составе правительств реформируемых стран, так и вне их пределов. В результате столкновения политических позиций изначально разработанные сценарии приватизации и реальная практика нередко значительно расходились, а результаты оказывались далекими от первоначально задуманных.

Модели приватизации государственных активов

На начальном этапе трансформации практически во всех странах господствовала иллюзия возможности быстро, за два-три года, осуществить передачу государственных активов в руки частных

собственников. Однако довольно скоро стало очевидно, что сделать это невозможно, если не вступить на путь формальной приватизации, т.е. простой замены одной юридической формы на другую. В результате приватизационный процесс в большинстве стран разворачивался медленнее, чем в России. Наиболее успешно реформируемые страны следовали принципу жесткой взаимозависимости между накоплением предпринимательского капитала, в том числе и за счет иностранных инвестиций, и темпами, формами и методами приватизации. Исходя из этого принципа, в польской практике, например, на первое место было поставлено государственное акционирование предприятий как метод их подготовки к последующей приватизации.

Относительно быстро и эффективно прошла так называемая малая приватизация. Небольшие предприятия торговли, общественного питания и сферы услуг в большинстве своем были распроданы за "живые" деньги. При этом, как правило, в большей степени, чем в России, были учтены интересы потребителей. Так, в Чехии и Словакии для предотвращения переориентации деятельности купленного объекта на более прибыльную, но менее общественно значимую в Закон о малой приватизации был включен специальный раздел об обязанностях нового владельца. В нем предусматривалось, что лицо, ставшее собственником приватизированного объекта, может в течение двух лет продать его только отечественному гражданину. Если на аукционе покупался продовольственный магазин, то его работа должна была возобновиться не позднее чем через 7 дней со дня покупки, а специализация сохранялась минимум на два года. В случае нарушения данного пункта закона на нового собственника налагались высокие штрафы.

Аналогичные меры защиты общественных интересов были приняты в ходе приватизации малых предприятий в Китае. Как правило, приватизация касалась только убыточных предприятий, испытывающих серьезные проблемы в текущем управлении, и рассматривалась как один из способов преодоления этой убыточности. При проведении открытых приватизационных конкурсов (не аукционов, а именно конкурсов) решающее значение имела не цена, которую готов заплатить предполагаемый собственник за право получения этой собственности, а план вывода предприятия из состояния убыточности, который всесторонне оценивался конкурсной комиссией. Победитель конкурса заключал договор с органом власти, которому подведомственно приватизируемое предприятие (в случае малых предприятий таким органом чаще всего выступал муниципалитет).

Согласно этому договору новый собственник принимал на себя обязательства по сохранению профиля работы предприятия (либо

планового изменения этого профиля, если ему удавалось убедить муниципальную комиссию в необходимости этого шага), по динамике объема продукции, численности занятых на этом предприятии (большинство приватизационных схем предусматривало обязательство не сокращать персонал), а также — в некоторых случаях — по уровню отпускных цен. За нарушение принятых на себя обязательств собственник приватизированного предприятия наказывался и экономическими санкциями, и административными мерами, в зависимости от результатов его хозяйственной деятельности и обоснованности принимаемых им решений. При обнаружении фактов «ненадлежащего управления» (разворовывания активов новыми собственниками или бесхозяйственности) нередкими были случаи, когда органы власти принимали решение о ренационализации приватизированного объекта и объявлении нового приватизационного конкурса.

Приватизация крупных предприятий во всех реформируемых странах столкнулась со значительно большими проблемами, чем предполагалось первоначально. Реализуемые в ее ходе задачи оказались не только сложными, но и противоречивыми. Предприятия в огромном числе случаев не отвечали требованиям, выдвигаемым перед ними рыночной экономикой. Они стали неэффективны в новых условиях, обременены излишней рабочей силой, дорогостоящими социальными фондами и обязательствами. Ввиду того что органы централизованного планирования стремились экономить на трансакционных издержках, многие предприятия функционировали как монополии.

Во всех государствах ЦВЕ, как видно из табл. 3.2, были использованы смешанные схемы, объединившие эквивалентные и неэквивалентные методы перевода государственной собственности в частный сектор экономики.

Таблица 3.2

Соотношение между денежной и неэквивалентными формами приватизации

Страна	Неэквивалентная приватизация			Денежная приватизация
	Бесплатная массовая приватизация	Льготы трудовым Коллективам	Реституция и компенсация	
Болгария	Практическая реализация	Значительные (скидки к цене при	Реституции отводилось первостепенн	5 из 18% приватизированных

	программы массовой приватизации за боны начата в конце 1996 г.	покупке акций, учет стажа работы, рассрочка по оплате)	ое значение	материальных долгосрочных активов приходятся на процедуры денежной (кассовой) приватизации
Венгрия	Не предусмотрена	Практически не предусмотрены	Реприватизация в форме компенсации затронула около 2 млн граждан	Приоритет денежной (платной) приватизации
Восточные Земли Германии	Не предусмотрена	Определенные льготы непрямого характера предусмотрены при приватизации предприятий по схеме MBO	Реприватизация коснулась 10% приватизированной собственности	Преимущественно платная (более 70% приватизированных предприятий)
Польша	Приступила к реализации в 1996 г.	Льготы значительные	Не предусмотрена, но продолжаются дискуссии	Постоянно возрастающая доля
Россия	В рамках массовой приватизации к июню 1994 г. приватизировано более 70% предприятий	Значительные льготы трудовым коллективам, в результате чего они стали собственниками 75% всех	Не предусмотрена	Денежный этап приватизации начат с 1995 г.

		приватизированных предприятий		
Румыния	На первоначальном этапе в рамках массовой приватизации реализовывалось 30% собственности, подлежавшей трансформации	Были предусмотрены при использовании схемы МЕВО, однако широкого распространения на практике этот метод приватизации не получил	Не предусмотрена; подготовка соответствующих документов инициирована новым либеральным правительством	На первоначальном этапе денежная приватизация затронула 70% подлежавшей приватизации собственности; с 1997 г. приоритетное направление
Словения	Массовой приватизацией охвачено все совершеннолетнее население страны; учет трудового стажа при наделении сертификатами собственности	Широкий спектр льгот	Не предусмотрена	Денежная приватизация носит вспомогательный характер
Чехия	Широкое распространение; более 60%	Льготы минимизированы	Получила широкое развитие, удовлетворе	Играет важную роль, особенно

	собственности, приватизированной на первом этапе, реализовано за купоны		но более 130 тыс. прошений о возврате собственности	начиная с 1995 г.
Хорватия	Массовая приватизация носит компенсационный характер: коснулась пострадавших в ходе последней войны	Огромны привязаны к стажу работы	Не предусмотрена	Носит вспомогательный характер: набирает динамизм в последние 2 года
Югославия	Широкомасштабная массовая приватизация, в ходе которой бесплатные акции получили 80% совершеннолетних граждан страны	В виде бесплатной и льготной передачи акций работникам предприятий	Не предусмотрена	Предусмотрена для специально выделенных групп предприятий

Первоначально правительства большинства реформируемых стран предполагали приватизировать государственные предприятия путем их продажи за реальные деньги крупным внешним (прежде всего, иностранным) инвесторам, обладающим специальными знаниями в области управления промышленностью. Перед глазами был успешный опыт подобной приватизации в Великобритании и Чили. Такая форма приватизации обещала три основных преимущества:

- значительные доходы от продажи;

- появление реальных собственников, обладающих знаниями и желанием управлять предприятиями эффективно, а также значительных капиталов, необходимых для реструктуризации бывших государственных предприятий;
- реализация дополнительных требований, которые теоретически могли быть выдвинуты перед покупателем собственности.

Хотя в ряде случаев перечисленные преимущества действительно имели место, в целом продажа внешним инвесторам оказалась делом значительно более трудным, чем первоначально представлялось. Иностранный капитал в большинство стран шел неохотно (во всяком случае, во многие отрасли реального сектора, на который первоначально возлагались значительные надежды), отечественные же внешние инвесторы были недостаточно сильны, чтобы оказать серьезное влияние на ход приватизации. Стало очевидно, что прямые продажи как метод приватизации успешны в случае наличия развитых институтов рынка и крайне проблематичны в иных ситуациях.

За пять лет (1990-1994 гг.) Венгрия смогла продать только треть своих государственных активов[63]. Болгария, Польша и Румыния попытались использовать этот метод на начальной стадии приватизации, успех имел крайне ограниченные масштабы. В результате приватизировать путем продажи подавляющее большинство предприятий внешним инвесторам удалось лишь в Восточной Германии. Однако это стало возможным только благодаря огромной технической и финансовой помощи, оказанной Западной Германией, причем ценой сокращения огромного числа рабочих мест[64]. Прочие страны, которые не могли рассчитывать на экономическую поддержку, подобную германской, смогли широко использовать метод прямых продаж лишь после того, как отказались от сохранения в своих руках контроля за базовыми отраслями экономики, стратегически важными предприятиями, естественными монополиями.

Разновидностью прямой продажи является размещение акций государственных предприятий на фондовой бирже. Однако возможности использования этого метода приватизации зависят от степени развитости фондовых бирж, которые в большинстве стран с переходной экономикой, особенно на начальном этапе

---

[63] Pistor K., Turkewitz J. Coping with Hydra-State Ownership after Privatization: A Comparative Study of Hungary, Russia, and the Czech Republic //Corporate Governance in Central Europe and Russia. London: Central European University Press, 1996.

[64] Von Thadden E.-L. Centralized Decentralization: Corporate Governance in East German Economic Transition. Switzerland: Institut fur Vilkswirtschaft, Universitat Basel, 1994.

трансформации, находятся лишь в стадии становления. К тому же такая форма приватизации приемлема только в отношении наиболее успешно функционирующих предприятий, имеющих хорошую репутацию. Неэффективна она и в случае необходимости проведения серьезных структурных изменений на предприятии, поскольку размещение акций на бирже ведет к дисперсии собственности, что не создает у новых собственников заинтересованности в осуществлении необходимых преобразований.

Ни одной из постсоциалистических стран не удалось избежать проведения приватизации без использования неэквивалентных методов распределения собственности. Продажа или передача бесплатно либо со скидками (льготами) всей или части компании (предприятия) менеджерам или работникам получили широкое распространение в России, Хорватии, Польше, Словении, Литве, Югославии, Болгарии. В тех странах, где внутренние инвесторы обладали значительной властью, им удалось сохранить свое влияние и практически обеспечить себе право вето на принятие решений относительно приватизации. В ряде стран право вето трудовых коллективов является практически абсолютным (например, в Словении), в иных — носит ограниченный характер (Польша).

Подводя итоги плюсов и минусов, имеющих место в случае продажи или передачи государственной собственности трудовым коллективам, можно отметить, что для собственности менеджеров/рабочих характерна высокая степень адаптируемости к требованиям держателей акций. Значительно менее эффективна эта форма при выработке механизмов корпоративного управления или в привлечении новых капиталов и знаний. Особенно проблематично использование этой формы на предприятиях, не способных выжить без соответствующей реструктуризации: возникающие в коллективе конфликты интересов в этом случае блокируют возможность серьезных преобразований. Создание предприятий в собственности рабочих и менеджеров более эффективно в случае хорошо работающих компаний, способных генерировать внутренние источники инвестирования, либо мелких предприятий (как это имеет место, например, в Словении). В интересах сохранения фирмы в этих случаях, как показывает практика, рабочие иногда готовы пойти даже на болезненное сокращение заработка. Однако маловероятно, чтобы в отношении крупных фирм, требующих значительных дополнительных капиталовложений, форма коллективных предприятий способствовала аккумуляции необходимых ресурсов, генерированию стимулов, знаний и навыков, важных для проведения крупномасштабной реструктуризации.

Третий подход, широко используемый в постсоциалистических странах, — ваучерная или массовая приватизация. Необходимость ее

использования изначально обосновывалась целями социальной справедливости с учетом огромной разницы между стоимостью приватизируемой собственности и объемами имеющихся в реформируемых странах частных накоплений (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Основные фонды и частные сбережения в Центральной и Восточной Европе в 1989 г.

	Венгрия	**ГДР**	**Польша**	**СССР**	**ЧССР**
Стоимость основных фондов (млрд долл.)	72,1	187,6	144,5	197,2	175,0
Частные сбережения (млрд долл)*	5,0	44,5	10,1	25,4	10,7
Отношение частных сбережений к стоимости основных фондов * (%)	6,9	23,7	7,0	12,9	6,1
Частные сбережения (млрд долл.)**	-	-	14,1	32,4	-
Отношение частных сбережений к основным фондам ** (%)	-	-	9,8	16,4	-

Источник: Рассчитано по данным национальной статистики.
* Официальные данные о сбережениях.
** Официальные данные плюс оценки.

В ходе массовой приватизации населению раздавались или продавались за небольшую плату сертификаты собственности (ваучеры, боны, купоны), которые становились платежным средством в ходе приватизации государственной собственности. Так называемая программа равного доступа к собственности посредством ваучеров (купонов) охватывает как внутренних, так и внешних инвесторов. Она уже реализована либо в ближайшее время будет завершена в Болгарии, Чехии, Польше, Румынии, Словакии, а также в ряде государств СНГ (Россия, Украина, Армения, Молдова и др.).

Хорошо разработанная ваучерная приватизация позволяет полностью решить либо по меньшей мере смягчить многие проблемы, возникающие в ходе применения тех или иных вариантов прямой продажи собственности. Среди них такие, как нехватка отечественных капиталов, трудности при определении стоимости приватизируемых активов, несправедливость при распределении собственности с социальной точки зрения. Поскольку ваучерная приватизация может быть осуществлена относительно быстро, она может одновременно

стимулировать развитие рыночных институтов, формирование новых собственников и усиление заинтересованности уже существующих собственников в развитии реформ.

Во многих странах подчеркивалась роль ваучерной приватизации как механизма, способствующего разрыву существовавших на этапе социалистического строительства тесных связей между предприятиями и государством. Эта задача, действительно, решается в ходе массовой приватизации. В результате государство в значительной степени снимает с себя ответственность за проведение необходимой на огромном числе предприятий реструктуризации, требующей огромных средств из бюджета. Польша, которая приступила к ваучерной приватизации позже, чем большинство восточноевропейских стран, учла не только это, но и обратную сторону возникающей проблемы. Нередко в ходе ваучерной приватизации предприятия лишались средств бюджета и, не имея иных источников развития, были вынуждены сворачивать производственную деятельность. Поэтому в Польше в программу ваучерной приватизации были включены только здоровые рентабельные предприятия, которым на предыдущем этапе была оказана государственная помощь в прямой или косвенной форме.

Среди важнейших проблем, выявившихся в ходе реализации ваучерного подхода к приватизации, отметим следующие:

- невозможность для государства получить доходы в результате реализации своей собственности;
- проблематичность появления в результате массовой приватизации эффективного собственника, заинтересованного в формировании надлежащей системы корпоративного управления, имеющего значительные капиталы и необходимые знания для проведения эффективной реструктуризации предприятия.

В ряде случаев практика проведения ваучерной приватизации развеивает и необоснованные надежды на быстроту осуществления соответствующих преобразований. В качестве примера укажем на опыт Азербайджана, где в течение первых трех лет проведения ваучерной приватизации, начавшейся в 1997 г., вышло из обращения лишь 11% чеков, выпущенных в рамках приватизационной программы (соответствующий показатель в Чехии составил 56%, в Польше — 60, в Литве — 93, в Кыргызстане — 93,3%). Это, согласно оценкам экспертов, привело к разрушению механизма трансформации структуры собственности в стране, вызвало усиление имущественной

дифференциации населения и открыло представителям компрадорской буржуазии пути отмывания «грязных» денег[65].

Схемы ваучерной приватизации, реализованные в реформируемых странах, различаются по целому ряду моментов. Например, в них по-разному решается вопрос о том, какие предприятия и в какой форме будут участвовать в ваучерной приватизации. В приватизационных программах 1991 г. Польша и Румыния выступали за централизацию этого процесса. Правительствам были предоставлены большие права при принятии решений о том, какие предприятия и в какой форме будут участвовать в приватизации. В Румынии такой подход столкнулся с меньшими трудностями в силу традиций жесткой централизации управления на предыдущих этапах развития страны, чем в Польше, где централизованное управление процессом приватизации практически было блокировано диффузией властных структур. В результате на практике работники польских предприятий и их менеджеры сохранили за собой право вето при выборе метода приватизации, а список предприятий, предназначенных для ваучерной приватизации, формировался правительством и охватил всего 600 акционерных обществ Госказны. В Румынии же *каждое* предприятие должно было передать 30% своей собственности для приватизации в рамках ваучерной схемы.

Многие программы приватизации предусматривали создание институтов-посредников, которые должны были представлять интересы собственников на конкретных предприятиях. В Чехии и Словакии было разрешено создание частных фондов. Эти фонды конкурировали между собой за получение от населения ваучеров в обмен на акции фондов. Аккумулировав в своих руках ваучеры населения, фонды инвестировали их в акции предприятий, приватизируемых на аукционах. Такой подход, базирующийся на свободе создания фондов и на их конкуренции между собой, позволял снизить роль прямого государственного контроля за процессом приватизации.

В отличие от чешской, румынская и польская программы 1991 г. предусматривали создание ряда инвестиционных фондов-посредников, штат которых назначался наблюдательными советами, избранными правительством (такой подход практически был подтвержден и в последующих модификациях ваучерной схемы). В Румынии акции фондов распределялись между гражданами. Аукционы при этом не проводились. Правительство надеялось, что фонды примут активное участие в реструктуризации предприятий, которые находились в их ведении, а затем продадут их серьезным

---

[65] См.: Ибадоглу (Байрамов) Г. Трансформация форм собственности в Азербайджане: итоги первой приватизации //Вопросы экономики. 2003. № 2.

инвесторам. Такой подход имел большие плюсы. В частности, практически исключалась возможность различного рода махинаций с сертификатами, переданными населением фондам. Вместе с тем фонды оказались мало пригодными для восприятия сигналов рынка и по существу превратились в государственные холдинговые компании, находящиеся под покровительством правительства. В 1991 г. Фонд государственной собственности Румынии сосредоточил в своих руках 70% акций каждого из приватизируемых предприятий и был уполномочен ежегодно реализовывать 10% этих акций. В течение истекших затем четырех лет Фонд практически не решал поставленную перед ним задачу по реализации собственности, сосредоточив внимание на проведении необходимой реструктуризации объектов собственности.

Свобода создания фондов и обеспечение конкуренции между ними, провозглашенные в Чехии, теоретически предпочтительнее бюрократического подхода, выбранного Польшей и Румынией. Однако создание частных фондов с ярко выраженной рыночной мотивацией поведения — задача исключительно сложная для всех стран с переходной экономикой. Вечный вопрос — «кто контролирует контролеров» — возникает в ходе любых подобных экспериментов.

Теоретически институты-посредники играют положительную роль в реализации программ ваучерной приватизации: они объединяют власть индивидуальных ваучеров и таким образом содействуют выполнению собственниками своих контрольных функций. Фонды наряду с банками могут стать важными институтами финансовой инфраструктуры, что чрезвычайно существенно для развития рыночной экономики. Однако достижение этих целей не происходит автоматически. Оно требует решения многих сложных проблем. Правительства, в частности, должны иметь ясное представление о том, как регулировать деятельность фондов, чтобы предотвратить их самоуправство и стимулировать ответственное поведение.

Говоря о различиях в моделях массовой бесплатной приватизации, следует отметить и тот момент, что граждане разных стран имели различные права при реализации ваучеров. В Чехии, Словакии, Польше предусматривалось вложение ваучеров гражданами как в предприятия непосредственно, так и через инвестиционные фонды. В Румынии инвестирование ваучеров непосредственно в предприятия запрещалось.

В результате оформились два подхода к проблеме оборота ваучеров. Их свободное хождение с самого начала было разрешено в России. Чехия и Словакия, запретив перепродажу ваучеров (хотя запрет не был жестко проведен в жизнь), стимулировали вторичный оборот приобретенных за ваучеры акций, торговля которыми активно

развивалась через Пражскую биржу, а также посредством внебиржевых операций. Для многих экспертов неожиданными оказались концентрация собственности и появление перекрестной собственности в результате проведения ваучерной приватизации в Чехии. Собственность была сконцентрирована в руках нескольких фондов. При этом фонды нередко владели акциями конкурирующих между собой предприятий. Фонды, а также связанные с ними банки запутались в сложной паутине перекрестной собственности. Порой происходило перекрещивание с «собственной собственностью» в результате приватизации банков за ваучеры[66]. В процессе ваучерной приватизации банки избежали давления со стороны конкурентов, а правительство продолжало вплоть до последнего времени контролировать 40% экономики, если не более, через свои пакеты акций в приватизированных банках.

Говоря о различиях приватизационных моделей, следует подчеркнуть, что порой схемы приватизации отличались между собой минимально, различия начинали проявляться на этапе вторичного передела, характеризующемся концентрацией собственности. Особенно важным оказался этот момент для стран, в которых доля неэквивалентной приватизации была значительной.

Запуску вторичного передела собственности практически уже на этапе ее первоначальной «раздачи» содействовали такие механизмы, как:

а) выпуск ваучеров «на предъявителя» и обеспечение их свободного оборота;

б) отказ от приведения в соответствие совокупной стоимости выпущенных ваучеров объему подлежащего приватизации имущества (или формальное соблюдение этого соответствия, фактически нарушенное еще до окончания ваучерной приватизации, как это было, например, в России);

в) начало приватизации без необходимой переоценки государственного имущества; оценка стоимости приватизируемых и сдаваемых в аренду объектов госсобственности на основе балансовых отчетов предприятий в условиях, когда администрация предприятий заинтересована в занижении этих данных; последующая переоценка имущества в условиях высокой инфляции с временной задержкой;

г) запуск механизма высокой инфляции, позволившей многократно снизить цены приватизируемой собственности, обесценить результаты уже состоявшейся приватизации либо вынудить подавляющую часть населения в условиях возникших

---

[66] Coffee J. Investment Privatization Funds: The Czech Experience// Corporate Governance in Central Europe and Russia. London: Central European University Press, 1996.

огромных материальных трудностей максимально быстро обменять «знаки собственности» на скудные наличные средства;

д) предоставление «своим» — «новой номенклатуре» — благоприятных условий для обогащения, основным источником которого стало растаскивание под тем или иным предлогом объектов государственной собственности и средств государственного бюджета.

Таким образом, характер сертификатов собственности (именной или на предъявителя), правила обращения приобретенных акций, степень свободы финансовых посредников, возможности руководителей приватизированных предприятий проводить теневые операции по концентрации акций в собственных руках и др., т.е. условия, определяемые прежде всего институтами приватизации, имели в конечном итоге решающее значение с точки зрения формирования структуры прав собственности. Они определили и стратегию поведения новых собственников.

Основные итоги приватизации

Наряду с передачей государственных активов в руки частных собственников происходил процесс формирования частного сектора на собственной основе. И, как показывает анализ, результат реформирования экономики во многом зависит от соотношения вновь создаваемых частных предприятий и приватизируемых государственных. Чем больше доля первых (пример Польши, Словении и Венгрии), тем выше темпы экономического роста. Иными словами, успешными оказываются те страны, где реформы создают условия для развития новых видов деятельности, а не концентрируют предпринимательскую энергию на переделе ранее созданного.

В качестве примера страны, создающей среду для эффективного роста новых хозяйствующих агентов, можно привести Китай. Тем не менее и в этой стране в последнее десятилетие происходит массовая распродажа убыточных предприятий государственной и коллективной форм собственности, направленная на развитие эффективных методов хозяйствования. В особенности широко эта кампания развернулась на селе. Так, в одном лишь районе Сунань (юг провинции Цзянсу) в 1997-1999 гг. было распродано и преобразовано в другие формы собственности более 30 тыс. коллективных предприятий[67].

Однако, как отмечают эксперты, не всегда ускорение преобразования мелких предприятий приводило к повышению их жизнеспособности и к росту эффективности производства[68]. Продажа

---

[67] См.: Портяков В.Я. Экономические реформы в Китае (1979-1999 гг.). М.: Ин-т Дальнего Востока РАН, 2002. С. 69.

[68] См.: Стратегия превращения Китая в супериндустриальное государство (1996-2050 гг.)/ Отв. ред. М.Л.Титаренко. М.: Памятники исторической мысли, 2002. С. 63.

многих небольших государственных предприятий больше была похожа на растаскивание (как говорят в Китае, утечку) государственных активов. В связи с этим было принято «Уведомление о прекращении увлечения продажами государственных мелких предприятий» и даны дополнительные установки для завершения этой работы. Руководство страны подчеркнуло, что нельзя делать продажу основной формой преобразования мелких предприятий, необходимо пресекать различные злоупотребления со стороны новых собственников, прежде всего попытки невозврата банковских кредитов и неуплаты налогов.

Вследствие широкомасштабной приватизации в большинстве стран сложился значительный по масштабам частный сектор. Его доля в созданном валовом внутреннем продукте Чехии и Венгрии к концу 2000 г. достигла 80%, Словакии — 75%, в Польше и Болгарии достигла 70%, в Румынии и Хорватии — 60%, в Словении и Македонии — 55%, Боснии и Герцеговине — 35%[69]. Приватизация ускорилась практически повсеместно с 1995-1996 гг. По мере нарастания несбалансированности государственных бюджетов и платежных балансов реформируемых стран большинство из них отказалось от идеи сохранения в государственной собственности стратегически важных отраслей экономики, ранее выделенных в специальные списки объектов, вовсе не подлежащих приватизации либо подлежащих в длительной перспективе.

С точки зрения завершенности процесса приватизации страны оказываются в разном положении. В Венгрии, например, признается, что предел возможной приватизации практически достигнут, и даже уже имели место акты ренационализации в банковском секторе. Югославия прибегла к сужению сферы частного сектора в сложных политических и экономических условиях, вызванных военными действиями и международными экономическими санкциями. Румыния и Болгария, в середине 90-х годов испытавшие повторный кризис, попытались в этот период максимально быстро распродать все, что может быть реализовано частным собственникам.

В большинстве стран СНГ массовая приватизация предприятий прошла в первой половине 90-х годов. Например, в Узбекистане уже в 1996 г. доля негосударственного сектора в произведенном национальном доходе составляла около 69%, в промышленном производстве — 54%, в производстве сельскохозяйственной продукции — 98%. В 2000 г. численность занятых в негосударственном секторе экономики превысила 6,6 млн человек, что составило почти 75% занятого населения[70]. Приватизация в

---

[69] HVG, Bp., 2000. Dec. 23, 11 old.

[70] Некоторые социально-экономические показатели развития Узбекистана в 1990-е годы: Подготовительный доклад для Московского Бюро МОТ. М., 2001.

Армении началась еще в 1991 г. с приватизации земли, однако массовая приватизация государственных предприятий была запущена только в 1995 г. Как и в России, в Армении использовалась ваучерная приватизация, быстро приведшая к скупке активов предприятий по низким ценам у неимущего населения и концентрации собственности в руках немногочисленной экономической элиты. Однако внутри страны инвестиционных ресурсов для реструктуризации предприятий не нашлось, и приватизация не изменила общей стагнации экономики.[71] Новый этап приватизации, основанный на привлечении иностранных инвесторов и использовании «живых» денег, начался в Армении только в 1998 г. при активном участии государства в процедуре отбора и в подготовке предприятий к продаже.

Наиболее сложным путем происходило становление института частной собственности в Беларуси. По официальным данным, негосударственный сектор уже в 1990 г. давал почти 22% объема произведенной продукции в ценах того же года, а в 1999 г. этот показатель превысил 40%. В отличие от других стран СНГ приватизация в Беларуси носила точечный характер и проходила под жестким контролем государства, которое не оставляло попечительства над предприятиями и после приватизации. Несмотря на то, что за период с 1991 по 1999 г. в негосударственную собственность было преобразовано более 4400 предприятий, а доля занятых в малом бизнесе, по официальным данным, в 1999 г. составила 15%, политика государства на протяжении всего десятилетия настойчиво тормозила развитие частного сектора[72].

Анализ показывает, что прямой зависимости между приватизацией и темпами экономического роста нет. Так, Словения, Польша — государства, где приватизационный процесс разворачивался медленнее, чем в других странах ЦВЕ, — демонстрируют высокие темпы экономического развития. Из сказанного, однако, не следует делать ложного вывода, что приватизация отрицательно влияет на экономическую эффективность производства. Речь идет о другом — о том, что она оказывает значительно более сложное воздействие на экономические результаты, чем предполагалось ранее, а ее положительный эффект достижим только при осуществлении целого ряда дополнительных условий.

Следует признать, что для того чтобы приватизация внесла позитивный вклад в развитие экономики и в изменение экономической системы, она должна сопровождаться трансформацией институциональной среды и эффективной экономической политикой, направленными на создание движущего механизма рыночной

---

[71] National Human Development Report. Armenia. 1998.

[72] Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 19.

экономики, — конкуренции, должна быть дополнена разработкой и реализацией развитого корпоративного законодательства. Формирование надлежащего институционального каркаса призвано в определенной степени уравновесить достижение целей экономической эффективности и социальной справедливости. Данная проблема оказывается сложной и в странах с развитой рыночной экономикой. В качестве примера упомянем весьма неоднозначные итоги приватизационных процессов последних 10-15 лет в странах Латинской Америки[73]: страны, которые в ходе проведения приватизации преследовали в первую очередь цель пополнения бюджета, не смогли в приемлемые сроки обеспечить достижение экономического роста на новой институциональной основе.

Постепенно в реформируемых странах происходит становление своеобразных моделей корпоративного управления. Реализация таких известных рыночной экономике моделей, как: 1) контроль со стороны рынка капитала; 2) банкоцентричный активный контроль за корпорациями, осуществляемый через кредитные соглашения, финансирование компаний в счет погашения долга и пр.; 3) итальянская модель активного контроля, для которой характерно участие политических институтов в управлении крупными предприятиями, — оказывается затрудненной в силу ряда объективных причин. Известно, например, что модель пассивного контроля (англо-американская) требует предельно развитых рынков капитала с высокой информационной насыщенностью и интенсивной конкуренцией между их участниками. Достижение такого уровня развитости институциональной среды в подавляющем большинстве постсоциалистических стран требует значительного времени и больших финансовых затрат.

Не меньших материальных и временных затрат требует и развитие активного контроля с помощью банков, к тому же в ряде случаев (как показывает пример Чехии) банки трансформируемых стран попадают в двойственное положение, связанное с «перекрестной» собственностью и не способствующее эффективному осуществлению ими контрольных функций собственников.

Осуществление итальянской модели активного контроля, опирающегося на значительную долю государственной собственности на крупных предприятиях и на права государственной собственности в преимущественно государственном банковском секторе (что для многих трансформируемых стран могло бы быть привлекательным), предполагает большую, чем имеется в большинстве

[73] Stallings B., Perez W. Growth, Employment and Equity: The Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean: Summary. Brooking Institution Press, ECLAC, 2000.

постсоциалистических государств, степень политической стабильности.

В результате складываются смешанные модели управления корпорациями и можно говорить лишь о преобладании той или иной тенденции, а не о развитии модели в чистом виде. Так, более или менее четко просматривается англо-американская модель пассивного контроля за корпорациями через действие рынка капитала в Венгрии; налицо значительные элементы итальянской модели в Польше и Румынии; банкоцентричной — в Чехии.

А каково же положение новых собственников в реформируемых странах и кто ими стал?

Формирование значительной по масштабам собственности **внутренних инвесторов** оказалось характерным, естественно, прежде всего для тех стран, где приватизационные программы предусматривали особые льготы для трудящихся и менеджеров приватизируемых предприятий (Россия, Словения, Болгария, Югославия, Хорватия, Польша). Например, в Словении в руках внутренних собственников (работников и менеджеров предприятий) к концу 1996 г. оказалось 47% акций приватизированных предприятий. В Хорватии в пользу трудовых коллективов были приватизированы практически все мелкие предприятия и около 50% предприятий общественной собственности. Из примерно 2200 предприятий, приватизированных в Польше до 31 марта 1996 г., в собственность внутренних инвесторов перешла примерно одна треть (эти данные не включают в себя предприятия, находившиеся вне компетенции Министерства по преобразованию собственности в момент приватизации, либо ставшие собственностью трудовых коллективов в результате процедуры банкротства предприятия).

Сходная ситуация возникла и там, где предпринимались попытки поставить коллективы приватизируемых предприятий в равные условия с прочими участниками приватизационных процедур (малая приватизация в Чехии) либо принимались очень ограниченные по масштабам программы содействия развитию собственности внутренних инвесторов (Венгрия). Так, в Венгрии в собственности трудовых коллективов оказалось 54,7% всех предприятий, приватизированных через аукционную продажу в рамках малой приватизации (таковых было 50% общего числа малых предприятий, подлежащих приватизации). В Чехии, по данным выборочных обследований, эта цифра достигла 53%[74].

В Восточных Землях Германии за период существования Попечительского ведомства (1991-1995 гг.) по схеме management-by-

[74] Woodward R. Insider Privatization in Post-Communist Countries: «Propertization of the Nomenklatura» or an Effective Step Toward a Private Economy//Privatization in Post-Communist Countries /Ed. by Barbara BLLaszczyk and Richard Woodward. Warsaw, 1996. Vol. 11. P. 38.

out было приватизировано 19-20% всех предприятий. В Венгрии после принятия Закона о собственности трудовых коллективов (июнь 1992 г.) и программы, содействующей развитию аренды и собственности менеджеров (1993 г.), приватизация по данным схемам ускорилась, в результате чего 29% предприятий, приватизированных Государственным имущественным агентством до конца 1994 г., также оказались в руках трудовых коллективов и менеджеров.

Возникновение собственности инсайдеров — фактически неизбежный результат посткоммунистической трансформации собственности, причем не только вследствие «идеологического наследия прошлого», оказывавшего влияние на разработчиков приватизационных программ, как это часто отмечается в западной литературе. На то было несколько объективных причин, как свидетельствует, например, опыт приватизации в Восточных Землях Германии. Важнейшая среди них — невозможность найти внешнего стратегического инвестора для многих государственных предприятий, подлежащих приватизации. В свою очередь, основная причина этого — неблагоприятный инвестиционный климат в странах, испытывающих экономический спад, следствием чего явилась нехватка инвестиционных ресурсов, прежде всего отечественных, существующих в виде накоплений населения. В таких условиях инсайдеры, заинтересованные в выживании предприятия, оказываются едва ли не единственно возможными покупателями своей фирмы.

Второй исключительно важной причиной широкого распространения собственности инсайдеров в постсоциалистических странах является особое положение руководителей предприятий, которое они занимали в системе общественных отношений на предшествующих этапах развития. Как бы ни был силен «центр» в условиях плановой экономики, он всегда, независимо от системы хозяйствования, сложившейся на том или ином этапе развития, зависел от администрации предприятий в процессе разработки планов, а также в ходе их реализации. В первом случае требовалась информация "снизу", а во втором — определенные усилия "сверх предписаний" (порой достаточно напряженные) для выполнения не очень реалистичных плановых заданий либо для проведения широкомасштабных кампаний по перевыполнению планов. Учитывая масштабы и логику планирования, центр был обречен полагаться на управленцев низших уровней, в первую очередь на руководителей предприятий. Последние не только пользовались привилегиями, предоставляемыми номенклатуре во всех странах, но еще и создали сложную систему рычагов для укрепления занимаемого ими

положения (как формального, так и неформального) в процессе принятия решений.

Таким образом, объективно роль инсайдеров в ходе приватизации в постсоциалистических странах неминуемо должна была быть значительной, что и показал практический опыт проведения соответствующих преобразований.

Многими исследователями отмечается отсутствие какого-либо положительного влияния приватизации на побудительные мотивы и поведение работников предприятий. Наибольший "приватизационный интерес", который они проявляли, был связан с получением возможных дивидендов. Но и он постепенно ослаб, учитывая низкий уровень дивидендов и ограниченные возможности их выплаты на многих предприятиях.

Заинтересованность акционеров в выработке стратегии развития предприятия и в принятии решений почти повсеместно оказалась гораздо слабее, чем предполагалось первоначально. Дж. Блаши и А. Шлайфер в ходе исследования приходят к выводу, что рядовые работники практически не представлены в наблюдательных советах приватизированных компаний в странах ЦВЕ, не проявляют активности на собраниях акционеров[75], что нередко является результатом манипуляций менеджеров накануне их проведения, традиционного недоверия работников к возможности воздействия на ход событий. В Польше, несмотря на то, что представительство не-менеджеров в наблюдательных советах приватизированных предприятий достигает 20-30%, их реальная власть невелика и имеет тенденцию к снижению[76]. Слабость институциональных форм представительства трудящихся на коллективных предприятиях отмечают исследователи и в Венгрии[77]. В случае проявления малейшей активности со стороны сотрудников руководством «включаются» все возможные и невозможные механизмы ее блокирования; активистам редко удается провести решения, противоречащие позиции руководства. Весьма редки альянсы рядовых сотрудников и внешних инвесторов, направленные на поддержку рядовых акционеров - сотрудников предприятия в их противостоянии руководству.

В практике постсоциалистических стран, однако, есть и исключения. Так, в Словении, где по результатам приватизации на

---

[75] Blasi J., Shleifer A. Corporate Governance in Russia: An Initial Look//Corporate Governance in Central Europe and Russia /Ed. by Frydman R., Gray Ch., Rapaczynski A. London, 1996.

[76] Gardavski J. Trends in the Ownership and Authority Structure of Employee-Owned Companies// Management Employee Buy-outs in Poland /Ed. by Jarosz V. Warsaw, 1995.

[77] Boda D., Hovirka J., Neumann L. A munkaváбllalok mint a privatizáбlt váбllalatok úъj tulajdonosai// Köцzgazdasáбgi szemle. Bp., 1994. 12 sz. 1084-1096 old.

большинстве малых, а также средних и даже крупных предприятий собственниками акций являются занятые на них работники, с конца 1996 г. заметно вырос интерес трудовых коллективов к возрождению рабочих советов как органов консолидации мелких акционеров. Больше всего рабочих советов создано на предприятиях металлообрабатывающей и электротехнической промышленности. В ноябре 1996 г. в Любляне состоялось организованное профсоюзами совещание, посвященное роли рабочих советов в новых условиях. На нем был рассмотрен опыт участия трудящихся развитых стран в управлении производством. Были приведены данные, согласно которым рабочее самоуправление в разных формах уже присутствует на каждом третьем словенском предприятии.

Основной фигурой на приватизированном предприятии, где преобладает собственность инсайдеров, является руководитель (директор, ведущие менеджеры). У многих исследователей первоначально существовала иллюзия, что в случае если руководители станут собственниками предприятий, они сосредоточатся на достижении максимальной прибыли, — а это именно то, чего требует рыночная система хозяйствования[78]. С. Эстрин подчеркивает, что в условиях, когда собственники не осуществляют непосредственного контроля за процессами принятия решений, необходимо создать механизмы, которые обеспечили бы заинтересованность руководства предприятий в получении максимальной прибыли[79].

Реальный ход событий в ряде реформируемых стран требует уточнения этого тезиса: речь должна идти о максимизации прибыли *предприятия*, а не личных доходов руководства, которые чаще всего не имеют прямого отношения к результатам деятельности компании. Как показывает анализ, в настоящее время далеко не все руководители предприятий увеличение собственных доходов ставят в зависимость от доходов предприятий; они нередко отделяют свои личные интересы от интересов предприятия, которым фактически владеют или над которым осуществляют полный контроль. В качестве примера можно указать на практику функционирования ряда убыточных предприятий угольной промышленности России, работники которых бастуют, добиваясь выплаты зарплаты за несколько месяцев, а директора регулярно получают установленную

[78] Peck M. Russian Privatization: What Basis Does it Provide for a Market Economy?//Transnational Law and Contempopary Problems: A Journal of The University of Iowa, College of law. 1995. No. 1.

[79] Estrin S. Economic Transition and Privatization: The Issues//Privatization in Central and Eastern Europe /Ed. by S.Estrin. London and NewYork: Longman, 1994.

самим себе зарплату размером в десятки тысяч рублей и расходуют средства на покупку автотранспорта, обслуживающего, по существу, их личные цели.

Существует много различных методов перекачки средств предприятий в личные карманы менеджеров. Среди них назовем два наиболее распространенных:

- выплата менеджерам чрезвычайно высоких доходов;
- создание вокруг приватизированных предприятий так называемых сателлитных фирм, большинство которых организовано менеджерами непосредственно либо их приближенными лицами и родственниками (о широком распространении такой практики в Восточной и Центральной Европе свидетельствуют, в частности, результаты исследований американских ученых[80]).

Большую, чем в России, роль в приватизации в большинстве реформируемых стран играют внешние инвесторы. На финансовых рынках постсоциалистических стран наиболее активны **частные компании**. Они целенаправленно приобретают акции для того, чтобы получить контроль или, по крайней мере, влияние на деятельность приватизируемых предприятий. В лучшем случае деятельность внешних инвесторов направлена на реанимацию предприятий реального сектора, попавших в полосу затяжного кризиса. В худшем случае (и много примеров тому, к сожалению, наблюдается в России) имеет место захват контроля над предприятием с целью его фактического развала, распродажи его оборудования, интеллектуальной собственности и прочих активов, в результате чего целые отрасли хозяйства весьма непросто будет восстановить даже в условиях улучшающейся экономической конъюнктуры.

Влиятельными внешними инвесторами в ряде стран стали **приватизационные фонды.** Предполагалось, что приватизационные фонды будут выступать в качестве посредников в процессе обращения акций и ваучеров (приватизационных чеков), преодолевать дисперсию прав собственности, материализованных на начальной стадии в виде приватизационных сертификатов. Следуя этой логике, приватизационные фонды должны были играть роль основных

[80] Szelenyi I., Eyal G., Townley E. Managerial Capitalism: The Remaking the Economic Institutions and the Changes in the Social Structures During Post-Communist Transformation//Mimeo. Los Angeles, 1995. November 1.

корпоративных внешних собственников. На практике существуют огромные различия в мотивах поведения инвестиционных фондов, что связано с реализуемыми в странах приватизационными моделями, порядком формирования и регулирования деятельности фондов.

В Чехии право создания инвестиционных фондов (ИФов) было предоставлено отдельным гражданам, компаниям, банкам. К началу приватизационного процесса в стране функционировало около 430 ИФов, которые конкурировали между собой на рынке за инвестиционные баллы по ваучерам. Инвестиционные баллы использовались при приобретении акций в ходе массовой приватизации. Таким образом, заранее не был определен ни адрес, ни стоимость распределяемых активов. За них конкурировали население и инвестиционные фонды.

Аккумулировав в своих руках более 70% инвестиционных баллов, фонды приобрели почти 60% активов предприятий, приватизированных с использованием ваучеров, и оказались в центре структуры управления ими.

Лучшие фонды были созданы крупнейшими банками[81]. Связь между банками и фондами сохранялась практически до 1998 г., несмотря на положение закона, согласно которому ИФы обязаны были стать независимыми от своих учредителей в течение трех месяцев.

Аналитики первоначально ожидали, что инвестиционные фонды предпримут решительные меры по реструктуризации предприятий, держателями акций которых они стали. Однако это оказалось справедливо лишь в отношении крупнейших ИФов, способных наладить эффективное корпоративное управление. Большинство фондов являлось пассивными инвесторами, редко идущими на замену менеджеров подконтрольных им предприятий. Такое поведение объяснялось несколькими причинами. Во-первых, менеджеры предприятий значительно лучше, чем менеджеры фондов, были осведомлены об операциях компаний. Подробный мониторинг предприятий стоил дорого и был крайне затруднен. К тому же, как правило, силы инвестиционного фонда были распылены на приобретение акций слишком большого числа предприятий. Во-вторых, торговля акциями, теневые операции с ними оказывались значительно более выгодными для инвестиционных фондов, чем

[81] Наиболее влиятельные инвестиционные фонды принадлежат крупнейшим банкам — Коммерческому, Чешскому сберегательному, Инвестиционному и Почтовому. Только последний владеет 10%-м пакетом акций в 100 фирмах и 20% акций в 30 инвестиционных фондах. Инвестиционные фонды PIAS, фактически находящиеся в собственности банка, в свою очередь, владеют еще 20% акций в 14 инвестиционных фондах. Эти цифры дают ясное представление о степени переплетения инвестиционных фондов, предприятий и банков, что фактически определяет условия финансирования предприятий.

борьба за прибыли и дивиденды в результате повышения эффективности управления компанией, которые являлись лишь незначительной частью доходов фондов.

В Польше созданные в рамках концепции массовой приватизации 15 национальных инвестиционных фондов (НИФ) являются важными внешними собственниками, играющими решающую роль в управлении приватизированными предприятиями. В отличие от только что рассмотренной чешской модели в польской предусмотрено предварительное распределение акций приватизируемых предприятий между всеми фондами по установленной строгой схеме:

- 33% переходят к одному из НИФов,
- 27% поровну распределяются между остальными НИФами,
- 25% остаются в руках госказны,
- 15 % передаются трудовым коллективам.

Схема предполагает наделение каждого фонда статусом головного управляющего в отношении определенного круга предприятий (до 30 единиц). По отношению к ним фонд выступает в качестве холдинговой компании. При этом, однако, НИФы не распоряжаются собственными активами, эта функция передается независимым управленческим компаниям, работающим на договорной основе. Порядок формирования аппарата фондов свидетельствует о значительной политической составляющей в складывающейся системе управления: менеджеры фонда назначаются и контролируются наблюдательным советом, который сам формируется комиссией, подчиненной правительству страны.

Нечто подобное имело место и при формировании фондов собственности в Румынии — пяти Фондов частной собственности (ФЧС), действовавших в режиме коммерческих акционерных обществ и являвшихся держателями акций на бесплатно передаваемую населению часть государственного имущества, а также Фонда государственного имущества (ФГИ) — держателя акций, составляющих госимущество, подлежащее открытой продаже. Несмотря на то, что ФЧС и ФГИ являлись юридически самостоятельными лицами, государство на основе закона жестко контролировало процесс их деятельности. Члены руководства ФЧС утверждались обеими палатами парламента страны сроком на пять лет, в течение которых было намечено завершить бесплатную передачу госимущества населению, после чего ФЧС были преобразованы в финансово-инвестиционные общества. Из 17 членов руководства ФГИ, выбираемых на семь лет, 5 (в том числе председатель Фонда) назначались президентом страны, 3 — постоянным бюро верхней палаты парламента, 3 — постоянным бюро палаты депутатов, 5 — правительством. За подобной схемой

достаточно легко прочитывается некое подобие баланса политических интересов.

Банки выступают в качестве внешних собственников либо непосредственно, либо создавая свои инвестиционные фонды, либо так или иначе участвуя в предприватизационной подготовке предприятий. Отношение к банкам как потенциальным внешним собственникам существенно различалось в разных странах. В Венгрии, например, несмотря на многочисленные корректировки приватизационной концепции на протяжении 1990-х гг., отношение к перспективам срастания банков и промышленных предприятий оставалось неизменно отрицательным. Вследствие этого прямое участие банков в приватизации было запрещено законом, и они были обязаны продать даже те акции промышленных предприятий, которые оказались в их собственности в результате волны банкротств промышленных предприятий 1992-1993 гг.

Значительную роль в приватизации играли банки в Чехии. Как уже отмечалось, ими были созданы наиболее влиятельные инвестиционные фонды. Банки были тесно связаны с правительством через Национальный фонд имущества (ФНИ), который вплоть до последнего времени владел большими пакетами акций крупнейших банков (в Чешском сберегательном банке его доля составляла 45%, в Коммерческом банке — 48,8%, в Чешском торговом банке — 66,6%) и, кроме того, является крупнейшим держателем акций многих предприятий. Такое тесное переплетение государства, банков и предприятий интерпретировалось некоторыми чешскими экономистами как «банковский социализм».

По итогам массовой приватизации в Чехии произошло переплетение в банках функций собственников и кредиторов, контролирующих и управляющих структур, причем нередко интересы собственников оказывались слабее, чем позиции кредиторов. В результате чешские банки не использовали своих правомочий для активного участия в разработке стратегии предприятий, не вели себя как стратегические инвесторы[82].

Поскольку конкуренция в банковском секторе оставалась относительно слабой, банки имели возможность получать большие прибыли за счет существенной разницы между процентными ставками по кредитам и депозитам. Проведенное же частичное списание «плохих» кредитов и частичная рекапитализация усилили пассивное поведение банков. Изменить сложившееся положение был призван Закон о коммерческих банках, принятый в конце 1997 г. Он предусматривает отделение кредитной деятельности от инвестиционной в коммерческих банках; ужесточает правила и

[82] Buchtikova A. Privatization in the Czech Republik.//Studies & Analyses 53/ CASE. Warsaw, 1995.

снижает лимиты участия банков в капитале и управлении промышленными компаниями. Согласно новым правилам, банк не имеет права осуществлять контроль над промышленными предприятиями[83]; инвестиции банка в паи и акции одной промышленной компании не должны превышать 15% капитала банка, а суммарные инвестиции в паи и акции промышленных компаний — 60% капитала банка. Банкам предоставляется трехлетний срок для освобождения от образующегося при новом нормативном уровне «излишка» корпоративных бумаг.

Скромным было прямое участие банков в польской, словацкой, словенской приватизации. При этом их роль оказалась значительной в предприватизационной реструктуризации предприятий. В Польше, например, в целях трансформации собственности предприятий-должников банки могут проводить коммерциализацию предприятия (т.е. преобразование его в акционерное общество, находящееся в собственности госказны), которая является предварительным условием для начала процедуры соглашения между предприятием-должником и его кредиторами. В результате этой меры предприятие:

- лишается права свободного распоряжения своими активами;
- ставится под строгий контроль наблюдательного совета;
- вынужденно совершенствует внутреннюю систему управления.

Реализуя процедуру соглашения, банк обязывал должника предпринять определенные действия по оздоровлению предприятия, определял принципы обмена долгов предприятия на акции, если такая процедура предусматривалась соглашением. Последнее означало реструктурирование долгов, а также облегчение должнику поиска новых финансовых средств и, в частности, отсрочку выплаты долгов, снижение или отмену процентных ставок по долгам или по части долгов, временную капитализацию процентов по долгам, разделение во времени сроков выплаты процентов и основного долга, обмен части или всей задолженности на акции предприятия, погашение всех или части долгов, в том числе процентов по долгам, предоставление должнику новых займов, кредитов или кредитных гарантий.

Банк имел право продавать долги предприятия по рыночным ценам, не спрашивая предварительного согласия предприятия-должника. Для обеспечения реализации банковского соглашения и контроля за этим процессом создавался совет кредиторов с участием представителей Минфина.

Часто используемое «акционирование долгов» в рамках банковского соглашения позволяло банкам участвовать в управлении

[83] Под контролем понимается: прямое или косвенное владение более 50% капитала или голосующих акций юридического лица; возможность избирать или отзывать большинство членов органов управления и контроля юридического лица; возможность оказывать решающее влияние на управление юридическим лицом, по отношению к которому банк выступает пайщиком или акционером.

предприятием и по мере улучшения его финансового положения получать выгоды от продажи акций. Банки рассматривали обмен долгов на акции как среднесрочные инвестиции (на срок от одного года до пяти лет) и нередко занимались поиском стратегических инвесторов, которые хотели бы приобрести акции предприятий.

Определенные позиции в структуре новых собственников в постсоциалистических странах заняли **физические лица — внешние инвесторы.** Среди них можно выделить две группы. Первая группа не очень велика и состоит из "свободных предпринимателей", которые приобретают небольшие пакеты акций предприятий для того, чтобы получать дивиденды и/или осуществлять спекулятивные сделки на рынке. Эта группа совершенно не заинтересована в управлении предприятием, ее интересы ограничиваются получением дивидендов. Большое число представителей этой группы можно встретить в Венгрии, Польше — странах, где благодаря многолетним реформам население в большей степени информировано относительно «правил рыночной игры», а институты рынка в большей мере приспособлены к «общению» с индивидуальными собственниками.

Вторая группа представляет собой более сложное образование. Она состоит из людей, которые формально не имеют ничего общего с предприятиями, т.е. не являются их сотрудниками, но поддерживают тесные связи с предприятиями. Это либо высшее руководство или коалиции руководителей, контролирующие предприятие или стремящиеся к установлению полного контроля над ним, либо частные организации, преследующие те же цели. В обоих случаях интересы и стратегия акционеров этого типа полностью зависят от позиции лиц, стоящих за их спиной.

Определяющей в приватизации экономики большинства постсоциалистических стран следует признать роль иностранных инвесторов. **Иностранный инвестор** — это тот стратегический собственник, который знает, зачем он приобретает собственность и что собирается с ней делать. Иностранные инвесторы, среди которых более 40 крупнейших транснациональных корпораций, а также десятки тысяч мелких инвесторов, приняли активное участие в приватизации предприятий, создании новых совместных и полностью иностранных компаний. При этом в практике большинства реформируемых стран имели место случаи как непосредственной приватизации предприятий с участием иностранного капитала, так и перепродажи уже приватизированных предприятий за рубеж в ходе вторичных переделов собственности, в гораздо меньшей степени подконтрольных национальным правительствам.

Участие иностранного капитала в приватизации возможно в двух формах — прямых (вложения непосредственно в предприятия) и

портфельных инвестиций (приобретение ценных бумаг приватизированных предприятий на фондовом рынке).

Все прямые иностранные инвестиции могут быть разделены на 4 группы:

* направленные на завоевание рынков (в двух возможных формах — продвижения западных товаров на восточные рынки через создание филиалов или сборочных производств, либо в результате приватизации национальных предприятий, работающих на потребительский рынок; возможны также случаи участия иностранных инвесторов в приватизации с целью уничтожения или подчинения конкурентов);
* используемые для обеспечения доступа к природным ресурсам;
* ведущие к более эффективной работе за счет использования сравнительных преимуществ страны в международном разделении труда (фактор наличия дешевой или высококвалифицированной рабочей силы, высокоразвитой инфраструктуры рынка и др.);
* направленные на приобретение стратегических активов.

Первое направление прямых иностранных инвестиций является важнейшим в отношении всех стран Центральной и Восточной Европы, а также Балтии. Речь идет о завоевании рынка с населением более 60 млн человек. Например, в Эстонии объем прямых иностранных инвестиций превысил 1,2 млрд долл., что для страны с населением в 1,4 млн чел. — весьма большая величина. В ходе приватизации определился «костяк» ведущих западных фирм, продвигающих свои товары на рынки постсоциалистических стран. Среди них:

- компании по производству бытовой техники Германии, Южной Кореи;
- предприятия по производству бытовой химии США, Франции;
- автомобилестроительные предприятия Японии, Южной Кореи.

Завоевание внутреннего рынка происходило путем приватизации с участием иностранного капитала прежде всего предприятий химии и нефтехимии, по производству резиновых изделий и пластмасс, пищевой, табачной, винно-водочной промышленности, а также лучших предприятий легкой промышленности и бытовой химии.

Прямые иностранные инвестиции на этом направлении в Чехии вылились в приватизацию автомобильного предприятия "Skoda, Mlada Boleslav" с участием германской компании "Volkswagen" (25 млрд крон); предприятия табачной промышленности "Tabak, Kutna hora" американской компанией "Philip Morris" (13 млрд крон); автомобильного предприятия "Avia, Letnany" южнокорейским

консорциумом "Daewoo-Steyer" (10 млрд крон). В Венгрии (по состоянию на середину 1997 г.) 45% из приватизированных 83% предприятий пищевой промышленности было куплено иностранными фирмами[84].

Прямые иностранные инвестиции с целью доступа к природным ресурсам в странах ЦВЕ были единичными. Практически они ограничились вложениями средств в развитие нефтепромыслов Румынии. Зато многочисленные примеры такого рода демонстрируют иностранные инвестиции в добывающие отрасли России, Казахстана, Азербайджана и некоторых других стран. В Казахстане свыше 80% всей промышленности находится под прямым контролем иностранцев, а объем прямых иностранных инвестиций на 1997 г. оценивался в сумму около 3 млрд долл. Эта страна лидирует среди стран СНГ по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения. В Азербайджане иностранные инвестиции в разработку нефтяных месторождений по уже одобренным проектам должны превысить 12 млрд долл.

Неоднозначная картина сложилась на третьем направлении прямых иностранных инвестиций, учитывающих относительные преимущества стран в международном разделении труда. Исследования, проведенные в первые годы трансформации, показали, что рынок рабочей силы в постсоциалистических странах по своим количественным и качественным показателям должен был быть привлекательным для иностранных инвесторов. Трудовые ресурсы этих стран отличаются максимальным по мировым стандартам уровнем занятости, высокой долей квалифицированной рабочей силы в сочетании с ее низкой стоимостью. Средняя заработная плата в регионе в начале 1990-х гг. составляла лишь 40% средней заработной платы в Западной Европе. Таким образом, состояние рынка рабочей силы должно было стимулировать прямые зарубежные инвестиции как в трудоемкие отрасли промышленности, так и в создание сложных наукоемких производств.

На практике заинтересованность иностранных инвесторов на третьем направлении прямых иностранных инвестиций оказалась не слишком высокой. Причем парадоксальным образом в Чехии и Польше фактор невысокой цены рабочей силы (1,25 долл. в час, что в 7 раз ниже, чем, например, в Германии) привлекал иностранных инвесторов меньше, чем в Словении и Венгрии, где средняя почасовая оплата соответственно составляла 3 и 2 долл. В первом случае сказывалась относительно низкая производительность труда, а в

[84] Figyelõx. Bp., 1997. 31.sz.

случае Польши еще и опасность на начальном этапе трансформационных реформ массовых забастовок. Тем не менее в 1997 г. в России, где цена рабочей силы составляла около 50 центов в час, крупные западные инвесторы получили до 200% прибыли на вложенный капитал — при средней рентабельности в отечественной промышленности, равной в том же году 5-7%.

Наконец, четвертое направление прямых иностранных инвестиций, некоторое время сдерживаемое в странах законодательно, активизировалось, начиная с 1995-1996 гг. Как уже говорилось ранее, первоначально стратегически важные отрасли и предприятия были выведены за рамки приватизации во всех постсоциалистических странах. Первой отказалась от сохранения национального контроля над этими отраслями Венгрия в конце 1995 г., пойдя на приватизацию шести региональных газораспределительных предприятий. Их собственность была поделена между компаниями Германии, Франции и Италии. Доля реализованного имущества составила 50%+1 голос. В декабре того же года Венгрия провела тендер по приватизации двух электростанций и шести электрораспределительных сетей крупнейшей национальной государственной монополии в этой области — MBM. В результате 46,8% активов монополии перешло в руки германских, французских и бельгийских собственников. В этот же период венгерское государство продало около 38% акций крупнейшей монополии в области телефонной связи — компании «MATAB». Заслуживает особого внимания тот факт, что в большинстве случаев новые иностранные собственники являются государственными компаниями[85].

В 1995 г. началась активная приватизация крупнейших банков Венгрии. К середине 1997 г. она в основном завершилась, в руках иностранцев оказалось около 60% банковского сектора страны[86]. В частности, консорциум «Дрезден Банк — Банк Насьональ де Пари» владеет крупным пакетом акций ведущих финансовых учреждений Венгрии — Венгерского кредитного банка и Всевенгерского торгово-кредитного банка. Этот консорциум совместно с Западногерманским земельным банком и «Ситибанком-Будапешт», 80% акций которого принадлежат иностранным инвесторам, ведет счета примерно 85% предприятий страны, осуществляя, таким образом, контроль за развитием венгерской национальной экономики[87]. Они в значительной степени влияют на монетарную политику, объем находящейся в обращении денежной массы и другие важные экономические рычаги.

---

[85] Terévspontok. Jelentes a magyar gazdaság 1995. évi folymatarol. Bp.: Penzügykutato, 1996. 162, 163, 169. old.

[86] Bank és Tőzsde. Bp., 1997. Okt. 3.

[87] См.: Основные тенденции трансформации экономических систем и практика России/ Под ред. М.Н.Осьмовой. М.: ТЕИС, 1999. С. 27.

Из 19 страховых компаний в Венгрии 12 полностью принадлежат иностранному капиталу, 5 имеют смешанный капитал и лишь две являются чисто венгерскими. При несомненном положительном краткосрочном влиянии иностранных страховых компаний на оздоровление отечественной финансовой системы нельзя не заметить, что национальная экономика в то же время теряет контроль над «длинными» деньгами населения, т.е. над финансовыми ресурсами, которые могли бы послужить источником долгосрочных инвестиций.

В Румынии с приходом в 1997 г. к власти либерального правительства с приватизации стратегически важных отраслей и отдельных предприятий были сняты всякие ограничения. Прошедшая в 1997-1999 гг. серия открытых биржевых аукционов с продажей контрольных пакетов акций позволила западным компаниям стать владельцами крупнейших предприятий нефтехимической, цементной, шарикоподшипниковой, пищевой, электротехнической промышленности, компании океанического рыболовства. Начинающаяся приватизация банковской системы Румынии повысила активность крупных западных финансовых структур, многие из которых уже стали совладельцами румынских коммерческих банков, открыли сеть своих отделений и представительств.

Все больше примеров перехода в руки иностранных собственников стратегически важных отраслей экономики демонстрирует Хорватия. В частности, 65,5% собственности крупнейшей хорватской судоремонтной верфи «Виктор Ленац» (Риека) приобретены голландской (41%), американской (14%) и итальянской (10,5%) фирмами. Шведская фирма «Эрикссон» приобрела 49% акций известного электротехнического завода «Никола Тесла» (Загреб). С участием иностранного капитала приватизированы крупнейшие цементные предприятия страны.

По этому пути быстрыми темпами идет и большинство стран СНГ. В качестве примера отметим Азербайджан, где в рамках недавно стартовавшей так называемой второй программы приватизации началась приватизация объектов стратегического назначения — предприятий и объединений химической, машиностроительной, топливно-энергетической промышленности, отрасли связи, авиатранспорта и др. Данная программа предусматривает переход в частное владение примерно 50 тыс. средних и крупных предприятий, общая стоимость которых оценивается в 25 млрд долл.

Немало примеров подчинения стратегически важных производств иностранным капиталом демонстрирует Россия. В

частности, следует напомнить о скупке контрольного пакета акций Красноярского и Братского алюминиевых заводов гражданами Израиля, о приобретении гражданином США 30% акций Московского электродного завода, на котором началось производство стратегических изделий для США в ущерб выполнению заказов военно-космических сил России, о скупке гражданином США крупного пакета акций единственного в России завода редкоземельных элементов в Забайкалье.

Аналогична история с производством изделий из кварца для нужд оборонной промышленности[88]. Соответствующие предприятия (главное из них находится в городе Гусь-Хрустальный) не были включены в список стратегически важных производств и оказались приватизированы. Как выяснилось позднее, за спиной «эффективных» собственников стояли американцы, и современное предприятие, оснащенное новейшим оборудованием, по распоряжению новых хозяев прекратило производство кварца, без которого не могут быть изготовлены необходимые образцы электронной и медицинской техники. Вывод заключается в том, что в число стратегически важных необходимо включать не только предприятия, производящие вооружения, но также производство ключевых технологических компонентов и материалов.

Отметим также проблемы информационной безопасности и государственной информационной политики, которым не уделялось должного внимания в большинстве реформируемых стран: соответствующие отрасли чаще всего не рассматривались государством стратегически важными. В качестве яркого примера назовем Чехию, где к 1997 г. 80% всех средств массовой информации контролировалось иностранным капиталом.

В ходе приватизации стратегически важных отраслей хозяйства практически во всех постсоциалистических странах произошло ослабление (подрыв) национального суверенитета — либо в прямой форме (в частности, в странах, заявивших о своих намерениях относительно вступления в ЕС), либо в косвенной форме, под прикрытием навязанных извне программ приватизации и реформирования национальной экономики. В результате прямых иностранных инвестиций, осуществленных на всех четырех рассмотренных направлениях, собственники-нерезиденты стали играть большую, а в ряде стран решающую роль в осуществлении контроля над экономикой.

Как отмечалось выше, наибольшую активность иностранный капитал продемонстрировал в Венгрии. Его доля в промышленности

---

[88] См.: Кузык Б.Н. Высокотехнологичный комплекс в экономике России: прошлое, настоящее, будущее. М.: Ин-т экономических стратегий, 2002. С. 236-237.

страны достигла 75%, в энергетическом комплексе и банковском деле — более 60%, в совокупных инвестициях, осуществленных в 1991-1999 гг., — более 40%. Две трети доходов от приватизации было получено в иностранной валюте.

В течение последних лет значительно ускорился приток прямых иностранных инвестиций в экономику Польши. Они составили на середину 1999 г. более 30 млрд долл. Иностранные капиталовложения в 1997-1999 гг. составляли около 20% совокупных капиталовложений в экономику страны, в том числе в промышленность — 35%. Из-за ограниченности финансовых возможностей потенциальных отечественных инвесторов около половины проектов фондовой приватизации реализовано с привлечением иностранного капитала. Иностранные инвестиции в больших или меньших объемах присутствуют примерно на 30 тыс. польских предприятий.

В последние два года ускорился приток иностранного капитала в приватизацию Чехии, Словакии, и Болгарии. Велика его доля в экономике Словении, где иностранцы пошли по пути создания собственных предприятий, будучи ограниченными в возможностях участия в приватизации существующих общественных и государственных активов.

Наряду с бесспорно позитивными моментами участия иностранного капитала в приватизации экономики постсоциалистических стран (приток необходимого для реструктуризации экономики капитала, сдерживание инфляции в результате расширения производства, создание новых рабочих мест, внедрение передовых технологий и эффективных методов управления и т.д.) имели место и однозначно негативные процессы. Иностранные инвесторы нередко использовали практику открытия филиалов на территории постсоциалистических стран с целью перемещения в эти страны экологически вредных и эргономически опасных производств. Приток иностранных инвестиций углублял структурные деформации национальной экономики, вызывал утечку первоклассных специалистов в зарубежные фирмы, приводил к присвоению зарубежными инвесторами значительной части природной ренты, вывозимой из страны в форме трансферта прибылей, дивидендов, лицензионных платежей.

Практически во всех странах отмечены случаи приобретения иностранными инвесторами в собственность предприятий, являющихся их потенциальными либо действующими конкурентами, в целях постановки конкурента под контроль либо его ликвидации. Характерным в этом отношении является пример российского концерна «Подольскшвеймаш»[89]. Еще в 1989 г. советское

[89] См.: Основные тенденции трансформации экономических систем и практика России/ Под ред. М.Н. Осьмовой. М.: ТЕИС, 1999. С. 26-27.

правительство вложило в него 90 млн долл., вследствие чего было создано активно работающее предприятие, налажен выпуск высококачественной техники. В середине 90-х гг. это предприятие обеспечивало 57% всех поставок швейных машин на внутреннем рынке России и выходило на мировой рынок. Но уже в 1996 г., после того как контрольный пакет акций перешел в руки «Зингера» и предприятие было превращено в АО «Зингер», производство на нем практически прекратилось.

Вопрос о том, в чьих интересах проводится приватизация собственности, является одним из центральных проблем социальной и экономической политики реформируемых стран. В этом смысле весьма показателен пример России, где данные социологических опросов однозначно свидетельствуют, что в обществе утвердилось мнение о криминальном характере приватизации. В табл. 3.4 приведены данные, отражающие мнение населения о том, кто выигрывает от приватизации государственной собственности.

Таблица 3.4

Мнение населения о том, кто выиграет от приватизации государственной собственности

	Август 1992 г., N = 1232	**Январь 1995 г.,** N = 1534	**Август 1997 г.,** N = 1600	**Ноябрь 1999 г.,** N = 1607
Рабочие, крестьяне	1,1	0	1	0,5
Работники управления	**16,0**	**15,4**	**36**	**42**
Интеллигенция, служащие	0,7	0,2	1	2
Кооператоры	8,4	*	*	*
Предприниматели	*	14,4	22	32
Представители других стран СНГ	1,4	1,0	5	5
Представители иностр. капитала	**7,3**	**5,4**	**22**	**37**
Демократы, новая номенклатура	**23,1**	**20,5**	**42**	**41**
Партократы, старая номенклатура	15,0	10,0	22	32
Мафия вне России	**13,7**	**11,2**	**20**	**33**
Работники торговли	11,6	2,3	10	20
Трудовые коллективы	3,0	0,7	2	4
Теневые дельцы	**35,2**	**52,8**	**53**	**68**
Выиграет все общество	8,8	1,3	3	2
«Я и моя семья»	*	0,8	2	4
Затрудняюсь ответить	17,9	18,9	14	9

Источник: Российское общество и радикальные реформы: Мониторинг социальных и политических индикаторов /Под общ. ред. В.К.Левашова. М.: Academia, 2001. С. 873.

Согласно данным последнего опроса (ноябрь 1999 г.), первые пять мест в списке социальных групп, выигравших от приватизации, занимают: теневые дельцы — 68%, работники управления — 42, демократы, новая номенклатура — 41, представители иностранного капитала — 37 и мафия вне России — 33% (в табл. 3.4 выделены соответствующие строки). Ответ «теневые дельцы» устойчиво лидировал в опросах, проводимых в течение всего рассматриваемого периода, причем доля людей, выбиравших этот ответ, неуклонно росла. Отмечаемый большинством опрошенных криминально-номенклатурный характер приватизации свидетельствует об оценке обществом логики рыночных реформ, осуществляемых в нашей стране.

За семь лет, охваченных данным опросом, вдвое уменьшилось количество людей, затруднившихся дать ответ на поставленный вопрос: значит, общество определилось во мнении относительно характера проводимой приватизации. С января 1995 г. по ноябрь 1999 г. более чем в шесть раз выросла доля людей, считающих, что приватизация проводится в интересах иностранного капитала (с 5,4 до 37%). При этом всего лишь за два с небольшим года (с августа 1992 г. по январь 1995 г.) развеялись романтические иллюзии по поводу социальной справедливости осуществляемых преобразований: в шесть раз снизилась доля опрошенных, полагающих, что приватизация проводится в интересах всего общества (с 8,8 до 1,3%).

Приведенные результаты опросов в значительной степени объясняются самой схемой приватизации, осуществленной в нашей стране. Источником роста частных капиталов выступал преимущественно передел государственной собственности, формально принадлежавшей ранее всему обществу. Не удивительно, что к активному участию в этих процессах оказались лучше всего готовыми организованные преступные группировки, в конечном счете преуспевшие в них.

Мнение населения относительно необходимости ренационализации ранее приватизированных предприятий приведено в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Мнение населения о необходимости национализации ранее приватизированных предприятий

	Август 1997 г., N =	Ноябрь 1999 г., N =

	1600	1607
Да, все приватизированные предприятия	22	21
Да, некоторые из них	34	58
Нет, национализировать не надо	15	18
Затрудняюсь ответить	29	3

Источник: Российское общество и радикальные реформы: Мониторинг социальных и политических индикаторов /Под общ. ред. В.К.Левашова. М.: Academia, 2001. С. 874.

Как следует из табл. 3.5, за два года число респондентов, выступающих за частичную деприватизацию, увеличилось на 24%, а число противников национализации выросло на 3%. При этом в стране почти не осталось людей, не составивших своего мнения относительно итогов приватизационной кампании.

К числу результатов приватизации в различных постсоциалистических странах следует отнести также разрыв технологических цепочек, вызвавший болезненные процессы дезинтеграции экономики, и примитивизацию ее отраслевой структуры, а также концентрацию собственности в руках немногих представителей отечественного и зарубежного капитала.

Основные итоги приватизации в различных постсоциалистических странах сведены в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Результаты приватизации в странах с переходной экономикой

Страна	**Методы приватизации**		**Приватизированные в 1997 г. активы госпредприятий, %**	**Кол-во приватизированных в 1994-1997 гг. крупных и средних предприятий (их доля к концу 1997 г., %)**	**Кол-во приватизированных в 1994-1997 гг. малых предприятий (их доля к концу 1997 г., %)**	**Совокупная доля частного сектора в ВВП на середину 1998 г., %**
	основные	**вспомогательные**				
Албания	ПА, ВП	МП1 (прервана в 1997 г.)	до 25	71	5600	75
Болгария	ПА (ПП)	МП1	20,0	н.д.	(21,1)	50

Чехия	МП1	ПА (ПП)	Более 50	1680 (74,2)	н.д.	75
Словакия	ВП (ПП)	МП1, СФ	62,0	1281 (79,4)	н.д.	75
Босния и Герцеговина	не определено (МП, ВП, ПА, реституция)		н.д.	н.д.	н.д.	35
Хорватия	ВП	СФ	До 50	1600 (67,5)	н.д.	55
Македония	ВП	ПП, СФ	До 50	70,8		55
Словения	ВП	СФ, МП, ПА, ПБ	Более 50	(72,0)		55
Венгрия	ПА (ПП)	ЛК, ВП	Более 50	1566	(87,7)	80
Польша	ВП	МП1, ПА (ПП)	более 50	(35,7)	н.д.	65
Румыния	ВП	ПА (ПП)	До 50	(28,4)	(95,5)	60
Армения	МП1	МП2, ВП	До 50	1010 (72,3)	(77,8)	60
Азербайджан	МП1	ПП, ВП	70% активов, 3200 предприятий к середине 2000 г.		(71,0)	45
Грузия	МП2	ВП (ПП)	Более 50	876 (73,1)	(93,8)	60
Казахстан	МП1	ПА (ПП)	70	н.д.	(100,0)	55
Кыргызстан	МП1	ВП	До 50	(63,8)		60
Эстония	ПА (ПП)	ВП, МП	Более 50	(99,0)	(99,6)	70
Латвия	МП1	ПА (ПП)	38,2	1351	н.д.	60
Литва	МП1	ВП, ПП	До 50	1034	н.д.	70
Беларусь	ВП	МП	н.д.	(25,5)		20

Молдова	МП2	ПА (ПП)	До 50	1100	н.д.	45
Россия	МП2	ПА, ВП	Более 50	35000	115000	70
Украина	МП1	ВП	До 25	7800 (72,4)	н.д.	55
Таджикистан	ВП	МП	до 25	(11,3)	(50,0)	30
Туркменистан	ВП	ПП	н.д.	15	1779	25
Узбекистан	ВП	МП, ПП, ПБ	До 50	18264		45
Монголия	МП	ВП	н.д.	470 (70,0)	н.д.	н.д.

Источник: Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. М., 2001. С. 21.

Примечание. МП1 — массовая (ваучерная) приватизация с равным доступом для всех граждан, МП2 — массовая (ваучерная) приватизация со значительными льготами для инсайдеров, ВП — выкуп предприятий администрацией и персоналом, ПА — продажа аутсайдерам, ПП — прямая продажа, ЛК — льготное кредитование, ПБ — процедура банкротства, СФ — передача акций социальным фондам; н.д. — нет данных.

Практически во всех странах, где была проведена широкомасштабная приватизация, сложившаяся в результате первичного закрепления собственности структура экономики оказалась неэффективной, что потребовало ее последующих переделов. На многошаговость процесса поиска настоящих собственников в 1995 г. указывал В. Клаус, выступая на 10-м Европейском экономическом конгрессе. «Цель трансформационной приватизации — не завершить реструктуризацию прав собственности, а лишь начать ее. Задача приватизации... — поиск первых, а не конечных частных собственников[90]», — подчеркивал «отец» чешской экономической реформы.

Такая позиция хорошо согласуется с хищническими устремлениями национальных элит ряда постсоциалистических стран, которые, различными способами устраняя конкурентов при проведении приватизационных мероприятий, получают доступ к сравнительно дешевым государственным активам с целью

[90] Klaus V. Transformaèíni pravidla: hipotééza dvou pol štáøøùù//Politickáá economie. 1994. № 3.

последующей их перепродажи «более эффективным» собственникам, чаще всего иностранным, располагающим объемами инвестиционных ресурсов, реально необходимыми для поддержания производства.

За годы реформ наметились тенденции изменения роли отдельных групп собственников. Так, характерная для первоначального этапа распределения собственности распыленность акционерного капитала в большинстве стран имеет тенденцию к уменьшению[91], что нередко положительно сказывается на экономических показателях деятельности предприятий и экономики в целом. Концентрации капитала способствуют, в частности, становление вторичного рынка акций, структурная перестройка компаний через слияние предприятий, продажу акций и т.д. Еще более сильное воздействие на наметившийся процесс концентрации капитала начинают оказывать новые подходы к приватизации на завершающем этапе — переход к преимущественно денежным формам, стремление к продаже собственности стратегическим инвесторам. В то же время характер отдельных приватизационных процедур, чреватый развитием коррупции, в некоторых случаях подрывает эффективность соответствующих институциональных форм и стимулирует хищническое использование объектов собственности, полученных в результате приватизации.

Анализ показывает, что приватизация даже в случае успешного проведения юридической процедуры и конкретизации собственников сама по себе не является инструментом повышения экономической эффективности и может служить лишь предпосылкой изменения процессов в сфере производства. Она оказывает положительный экономический эффект лишь в том случае, если сопровождается институциональной трансформацией и эффективной экономической политикой, направленными на создание движущего механизма рыночной экономики, — конкуренции. Таким образом, последствия приватизации в той или иной стране в значительной мере зависят от степени развитости рыночной инфраструктуры.

Институциональные реформы и формирование рыночной инфраструктуры

Институциональные аспекты рыночной трансформации

[91] Согласно действующим нормативам, крупными акционерами являются владельцы 5 и более процентов капитала; стратегическими инвесторами — владеющие свыше 30% акций и гарантирующие реализацию инвестиционных программ. Акционеры с правом решающего голоса имеют как минимум 50% капитала.

На первоначальном этапе постсоциалистической трансформации в большинстве реформируемых стран господствовало убеждение, будто для формирования жизнеспособной рыночной экономики вполне достаточно разрушить механизмы контроля, свойственные административно-плановой системе, провести стандартные меры стабилизации и либерализации экономики, а также приватизировать большую часть государственного имущества, дав тем самым простор здоровым рыночным силам и структурам. Реальные процессы перехода оказались значительно сложнее. Демонтировав в короткие сроки старые институты, обеспечивавшие так или иначе приемлемый уровень бюджетной, финансовой, производственной, социальной стабильности, реформы не смогли столь же быстро сформировать каркас рыночной экономики, гарантирующий устойчивость системы на макро- и микроуровне и представленный многочисленными институтами, никогда не существовавшими в социалистической системе.

Речь идет прежде всего о частной собственности как важнейшем институте рыночной экономики, многочисленных правовых регулирующих институтах, обеспечивающих четкое и гарантированное разграничение имущественной ответственности (кодексы, законы), институтах, определяющих ответственность за собственность других лиц (нормы бухгалтерского учета, банковское регулирование, регулирование рынка ценных бумаг и инвестиционных посредников), институтах, структурирующих и делающих предсказуемым поведение партнеров по рыночным отношениям (прежде всего контрактное право) и др.

Опыт реформирования постсоциалистической экономики подтверждает первостепенную важность институционального аспекта трансформации, его определяющую роль даже в сравнении с экономической политикой, которая могла быть в принципе вполне успешной на определенных отрезках времени (например, с точки зрения целей финансовой стабилизации), но частичные позитивные ее результаты не обеспечивали все же продвижения по пути к нормальному устойчивому рыночному саморазвитию.

Анализ более чем десятилетнего опыта социально-экономической трансформации в постсоциалистических странах свидетельствует также и о том, что реальные процессы формирования нормально функционирующих институтов рынка существенно отстают от принятия организационных мер по имитации элементов рыночной инфраструктуры, известных из опыта развитых стран. Наличие коммерческих банков, бирж, инвестиционных посредников, номинального рынка ценных бумаг вовсе не гарантирует здоровых государственных и корпоративных финансов, эффективного рынка капиталов и ликвидности производительного капитала, роста

инвестиций в реальный сектор экономики. Причем проблема состоит не столько в том, что нет достаточной массы законодательных рыночных норм и соответствующих структур, сколько в неэффективности, а в ряде случаев и невозможности безусловного следования этим нормам, в активном общественном пренебрежении, нарушении нового правопорядка. Организации и физические лица прямо сопротивляются, казалось бы, разумным требованиям властей и придерживаются правил и норм поведения, плохо согласующихся с новыми рыночными институтами[92].

Корни проявляющегося во множестве противоречий и конфликтов рассогласования формальных и неформальных институтов в переходной экономике следует искать в институциональной системе сравнительно недавнего административно-планового прошлого. В недрах плановой экономики с ее весьма жесткими формальными правилами сложилась достаточно мощная система неформальных институтов, исподволь опиравшихся на своего рода “рыночные” нормы, успешно компенсировавшие ее дефициты, дисбалансы и прочие препятствия для экономической активности. Во всех социалистических странах, таким образом, существовали рыночные отношения, для которых не было правовых институтов. Причем действовали как скрытые, так и полулегальные рынки. Их было множество, и они опирались на скрытый товарообмен, происходивший в обход обязательных планов. Выгодные сделки заключались повсеместно, однако они, разумеется, не могли опираться на сколько-нибудь длительные и устойчивые нелегальные отношения и реализовали в основном кратковременные интересы участников. У этих рынков и рыночных отношений не было главного института, обязательного для любой нормальной сделки и способствующего наиболее полной реализации потенциала ее сторон, — договорного (контрактного) права.[93] В предпринимательских кругах сформировалось устойчивое убеждение, что все эффективное, выгодное, “рыночное” осуществляется вопреки действующим легальным нормам. Этот глубоко укоренившийся неформальный институт принимался также властями, хорошо понимавшими пользу скрытых рынков для плановой экономики, но не допускавшими их легализации как формального института.

---

[92] Под институтами в соответствии с теорией институционализма следует понимать совокупность правил и норм, а также механизмы их реализации, с помощью которых структурируются и облегчаются отношения и взаимодействия между людьми и организациями.

[93] На эту особенность “плохих” рынков в рамках плановой экономики указал М. Олсон в работе “Скрытая тропа к процветающей экономике” (См.: Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М.: Изд-во РГГУ, 1994. С. 103-107).

Такое “двоемыслие”, двойной стандарт, особенно характерный для позднего социализма, прочно укрепился в общественном сознании и продолжал работать уже после введения новых институтов, сформировавшихся с началом рыночных реформ. Устойчивость практики двойных стандартов поддерживалась сложившимися группами интересов, носители которых хорошо усвоили опыт противостояния легальной доктрине. Однако если в плановой экономике неформальные институты такого рода поддерживали упорядоченность и устойчивость системы, чего не могли обеспечить только механизмы административно-иерархической власти, то в переходной экономике, напротив, они способствовали консервации привычных алгоритмов действий и их приспособлению к принципиально новым институтам лишь формально, без сущностных перемен. Характерно, что поведение организаций и граждан, как правило, лишь тогда полностью согласуется с рамками формальных правил, когда допущенные нарушения реально и неотвратимо влекут за собой карающие санкции властей. В остальном предпринимательская деятельность с большим предпочтением опирается на неформальные институты, соблюдая требования формальных в той степени, в какой они не противоречат сложившимся интересам.

Помимо этого, необходимо заметить, что с началом рыночных преобразований реальная хозяйственная практика дополнилась большим количеством новых деструктивных моделей поведения и рутин, порожденных хищнической мотивацией как новой номенклатуры, так и новых собственников. Отношение к приватизированным предприятиям как к объектам наживы, их разграбление и перевод ликвидных активов за рубеж, построение частных и государственных финансовых пирамид, вывоз капитала в различных формах, уклонение от уплаты налогов — таков далеко не полный перечень новых рутин, закрепивших традиции «двойных стандартов» и заметно снизивших эффективность экономики переходных стран.

Одна из важных причин возникновения этих новых рутин заключается в слабой легитимности приватизационных процессов в общественном сознании, что отчасти связано с сопровождавшими эти процессы коррупцией и многочисленными злоупотреблениями, отчасти — со стереотипами общественного мнения, осуждающего присвоение благ, не заработанных собственным трудом, и, следовательно, негативно воспринимающего обогащение отдельных частных лиц в результате приватизации государственной собственности.

Природа массового пренебрежения законами становится более понятной, если принять во внимание особенности содержания и

взаимодействия формальных и неформальных институтов. Формальные правила после принятия юридических решений могут меняться одномоментно, “за одну ночь” (смена законодательства, судебные решения, изменения «метаправил», например, конституции). Эти правила образуют в системе институтов своего рода внешний, поверхностный слой, поддающийся быстрым изменениям и корректировкам. Иное дело — неформальные институты (общепринятые привычные стереотипы и нормы поведения, укоренившиеся в индивидуальном и общественном сознании, которые составляют наиболее устойчивое ядро системы институтов, медленно, с трудом поддающееся изменениям. Неформальные институты, выражающиеся в устойчивых нормах и стереотипах, глубоко укорененных в социокультурной среде и определяющих характер действий граждан, фирм, организаций, властных структур, не случайно обозначаются в институциональной экономике термином “рутины”[94]. Неформальные нормы и правила при всех изменениях окружающей среды меняются лишь постепенно, по мере формирования у организаций и индивидуумов альтернативных моделей поведения, связанных с новым восприятием ими выгод и издержек. Новые неформальные нормы с необходимостью возникнут и начнут укореняться с развитием нового легального частного бизнеса в условиях либерализации торговли и движения капиталов, приватизации государственного имущества, когда будут созданы эффективные рыночные и административные механизмы принуждения к соблюдению правил добросовестной конкуренции и честной деловой практики.

Радикальная и быстрая ломка предшествующей системы институтов, возможная, разумеется, лишь в части формальных норм и правил, может привести к катастрофическому рассогласованию формальных и неформальных институтов. Именно таким случаем и было привнесение в ряд постсоциалистических стран неоклассической экономической модели. Общественное согласие, возникшее на волне демократических политических преобразований, позволило довольно быстро провести ломку старой системы

[94] Термин “рутина” применительно к организациям и фирмам означает нормальные и предсказуемые образцы поведения. При этом рутина определяет привычно-рациональное, но только *возможное* поведение, тогда как на фактическое поведение помимо рутин воздействует еще и окружающая среда. Для экономических агентов, таким образом, к категории рутин относится большая часть нормальных и предсказуемых особенностей делового поведения. Принципиально важно то, что именно рутинами руководствуется фирма при выборе стратегии решения стоящих перед ней нерутинных проблем. Так, следование рутинам при принятии решений обнаруживается в поведении фирм в таких сферах, как ценообразование, материально-техническое снабжение и даже политика в области рекламы. (Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. С. 31-32).

формальных норм и выстроить на ее месте некий новый каркас из принципиально иных социально-экономических институтов. Однако было невозможно столь же быстрое возникновение и закрепление новых стереотипов экономического поведения. А это, в свою очередь, неизбежно должно было привести к ухудшению общей экономической ситуации, особенно если конкретные изменения окружающей среды не позволяли использовать прежние стереотипы.

В принципе рассогласование рутин и новых формальных норм сопровождает любое реформирование и постепенно преодолевается по мере отбора и накопления предпринимателями оптимальных для изменяющейся среды способов поведения, закрепляемых в новых рутинах. Особенность стран с переходной экономикой (их отличие от развитых и развивающихся стран) заключается, в частности, в наличии огромной массы разнообразных предприятий, одновременно испытывающих стресс перемен[95]. В этом случае нормальная адаптация к изменившейся среде затруднена, и происходит углубление кризиса. Поэтому трансформационный спад имеет вполне логичное институциональное объяснение. А чтобы кризис не обернулся катастрофой, необходимо сохранить на время перехода какую-то часть привычных правил, которую можно использовать в качестве своего рода “якоря” в нестабильной среде. Выбор конкретных вариантов стабилизирующих институтов для переходного периода определяется специфическими условиями каждой страны. Особая роль в этом выборе отводится государству, значение которого в переходный период является решающим.

В этом смысле опыт первых лет трансформации в большинстве стран, когда преобладала политика как можно большего дерегулирования в экономике, весьма показателен. Неоклассическая доктрина требовала свободного формирования рыночных институтов при минимальном участии государства. А между тем решение главных задач перехода к рынку без последовательного государственного контроля было невозможно. Структурные сдвиги в экономике (в большинстве стран поистине тектонических масштабов), либерализация торговли, ее принципиально новые законодательные нормы и организационные структуры, оздоровление бюджета, преодоление инфляции, урегулирование проблем внутреннего и внешнего долга, установление и защита правопорядка частной собственности — удовлетворительное решение всех этих вопросов не могло происходить на основе саморазвития соответствующих институтов.

---

[95] П. Мюррел отмечает, что в таких условиях неизбежно устанавливается глубокая обратная связь между снижением эффективности корпораций одной отрасли и ухудшением положения в других отраслях. (См.: Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М.: Изд-во РГГУ, 1994. С. 74-75).

Более того, при отсутствии сознательной целенаправленной политики государства вакуум институтов рынка заполняется псевдорыночными структурами, подменяющими функции государственных органов или имитирующими инфраструктуру рынка. Общеизвестно массовое и практически бесконтрольное образование в первые годы реформ всевозможных бирж, фондов, финансовых и инвестиционных компаний, банков, холдингов и т.п.[96] В структурах государственного аппарата, в свою очередь, возникали многочисленные группы интересов и их разнообразные коалиции, использовавшие слабость государства и отсутствие четких норм государственного контроля. Псевдорыночная инфраструктура, особенно в финансовом секторе, не только не способствовала реальной реструктуризации компаний и эффективному переливу капиталов, но и прямо противодействовала им. И к этому в немалой степени подталкивали опыт и навыки работы на скрытых рынках плановой экономики. В некоторых реформируемых странах (в разных странах в различной степени) произошло заполнение институционального вакуума криминализацией экономических отношений и установление контроля организованной преступности над теми функциями регулирования экономики, которые перестала выполнять государственная власть.

Многие просчеты реформ как раз и объясняются недоработанностью вопроса о роли государства в создании и защите институтов рынка. Анализ показывает, что именно этот фактор определяет в конечном счете успехи или провалы в переходной экономике. Темпы и последовательность конкретных мероприятий реформы, которым придавалось такое большое значение в первые годы трансформации и которые до сих пор бурно дискутируются в кругах сторонников “шокотерапии” или градуализма, «правых» или «левых», оказываются уже не столь принципиально важными в сравнении с перестройкой системы институтов. Конкретные действия государства могут быть различными в зависимости от национальной специфики и состояния экономики в каждый данный момент. Но государство ответственно за главное в сложных условиях переходного периода — не допустить коллапса институтов, обеспечить “мягкую” смену институциональной системы без слишком больших конфликтов между разрушающимися старыми и возникающими новыми институтами[97].

---

[96] Так, К. Нильсен в статье “Институционализм и проблемы посткоммунистической трансформации” пишет: “...в этой мутантной экономике возникает комбинация элементов, многие из которых имеют корни в прошлом и развиваются в какие-то новые капиталистические структуры” (См.: Эволюционная экономика на пороге XXI века: Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, 1997. С. 165).

В соответствии с неолиберальной доктриной, оказавшей на первоначальном этапе решающее влияние на действия реформаторов в большинстве реформируемых стран, предприятия должны были бы при выработке новых стереотипов поведения делать оптимальный или по меньшей мере рациональный выбор из множества потенциальных возможностей в складывающейся рыночной среде. В действительности основная их масса предпочла линию на преемственность делового поведения в условиях неопределенности и сохраняла устойчивые стереотипы, базирующиеся на привычных рутинах. Реальный запас рутин, накопленных за десятилетия господства административно-плановых методов управления экономикой, позволял выбрать нужные для каждой конкретной новой ситуации, причем эффективность этого выбора зависела от опыта и способностей менеджмента.

В неопределенной, реформирующейся среде, недостаточно структурированной и организованной новыми формальными институтами, удачный выбор и исполнение рутин одними организациями служат сигналом для других. Возникают цепи взаимосвязанных алгоритмов поведения со своими «лидерами» и «ведомыми». Именно это происходило при катастрофически быстром распространении неплатежей, переставшем в ряде стран в настоящий платежный кризис, для которого, собственно, далеко не всегда были адекватные макро- и микроэкономические причины. К ужесточению денежной политики большинство предприятий стало приспосабливаться хорошо известными им методами, ответив на финансовый “зажим” властей не сокращением расходов и поиском других возможностей финансового оздоровления, а ростом взаимного кредитования. Такое расширение взаимного кредитования логически вытекало из привычной пассивной денежной политики предприятий в плановой экономике, когда кредиты и долги, в сущности, не обременяя ни должников, ни кредиторов, просто списывались. Взаимные неплатежи предприятий, как и банковские неплатежи, быстро охватили реальный сектор, втянув в свои цепи также и те предприятия, которые вполне могли либо заплатить по обязательствам, либо понести необходимую имущественную ответственность[98].

---

[97] В рецензии на книгу польского исследователя переходной экономики Г. Колодко “От шока к терапии” российский специалист по проблемам постсоциалистических институтов В. Попов приходит к выводу о том, что главный сюжет “романа” постсоциалистической трансформации — сохранение дееспособных институтов в одних странах (очень разных по многим своим характеристикам) и их развал в остальных. Как минимум на 90% это история несостоятельности государства и его институтов, а не несостоятельности рынка или недостаточной либерализации экономики (Эксперт, 2000. № 31. С. 49).

Чрезвычайная важность института частной собственности в рыночной экономике явилась причиной того, что переход к рынку в большинстве постсоциалистических стран связывают прежде всего с приватизацией. Между тем преимущества рыночной экономики могут быть задействованы главным образом через институты развития предпринимательства, эффективных и защищенных контрактных отношений, развитого ликвидного рынка капиталов, четких правил формирования и деятельности субъектов экономики, нормального конкурентного порядка с соответствующими правилами входа-выхода на рынки. Частный сектор экономики в реформируемых странах представлен так называемыми новыми частными фирмами и приватизированными предприятиями. Институциональные предпосылки рыночной экономики рассчитаны на частный сектор как таковой независимо от того, как возникают частные предприятия — путем приватизации госсобственности или за счет нового частного капитала. Во многих постсоциалистических странах не было условий для достаточно быстрого и массового возникновения новых частных предприятий. Дилемма между «новым» частным сектором и приватизированными предприятиями явно решалась в пользу приватизации. Вместе с тем реформы не содержали достаточно целенаправленных мер по созданию надежных институтов быстрого развития предпринимательства — необходимой полноты правопорядка и защиты частной собственности и контрактного права. А сама по себе приватизация не создавала ни системы частного права, ни частного сектора экономики.

Пассивность государства на первоначальном этапе трансформации стала причиной того, что в переходной экономике большинства стран не были своевременно созданы (и сейчас весьма слабы) правовые основы частной собственности и соответствующая инфраструктура. Приватизация же, да и в целом рыночная трансформация, имеет смысл только в том случае, если такие институты есть. Причем гарантом защиты права частной собственности и использования контрактов должно быть именно государство. Видимо, верно и другое: наличие защищенных и гарантированных государством институтов предпринимательства и

[98] То, что фирмы выбирают не оптимальное (рациональное) решение, а действуют прежде всего в соответствии с рутиной, постоянно подчеркивают Р. Нельсон и С. Уинтер (см., например: Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. С. 151, 160).

частной собственности позволило бы не слишком торопиться с приватизацией[99].

Важным институциональным аспектом рыночной трансформации во всех постсоциалистических странах является создание своего рода “опосредующих” институтов, наличие которых необходимо в период радикальных социально-экономических перемен. В странах с развитой рыночной экономикой и прочными демократическими традициями общество и отдельные индивиды достаточно терпимо относятся как к различиям в нормах прибыли фирм, отраслей и регионов, так и к существующему вполне привычному имущественному расслоению. Социалистическое общество с принципиально иными традициями патернализма, уравнительности, коллективизма, общих стандартов социальной защищенности и справедливости создало и другие формальные и неформальные институты, несовместимые с нормами рыночной экономики. Во избежание резкого дестабилизирующего институционального конфликта как раз и необходимы опосредующие институты, облегчающие переход. Это могут быть формальные нормы урегулирования конфликтных ситуаций, например законы о забастовках, правопорядок отношений наемных работников и работодателей (чего до сих пор нет в законодательной практике большинства стран). Роль опосредующих институтов могут исполнять и четко определенные социальные ориентиры реформ — выработка пакетов социальных гарантий (имеются в виду не только социальные выплаты, но и такие “макроэкономические” меры, как индексация заработной платы в зависимости от уровня инфляции), государственные программы помощи безработным, борьбы с бедностью и др.

Итак, рыночная трансформация постсоциалистической экономики связана с радикальной перестройкой всех институциональных основ. Изменения глубинных неформальных институтов, рутин в связи с изменениями социально-экономической и политической среды происходят довольно медленно и отстают от быстрой смены формальных институтов, главным образом конституции и законов. Однако для ускорения институциональной адаптации необходима достаточная масса первоначальных институциональных изменений, которые должны и способны дать толчок рыночным преобразованиям и обеспечить их необратимость. К

---

[99] Часто приводимый пример с приватизацией ряда крупных компаний в Великобритании интересен тем, что показывает: длительным процессом была не приватизация этих компаний как таковая, а предшествовавшая ей подготовка госкомпаний к работе по критериям рынка, отлучение от государственного “кошелька”. Приватизация на заключительной стадии такой длительной реструктуризации была необходима как гарантия от возврата к «дурным» привычкам.

числу таких норм можно отнести правопорядок частной собственности, контрактное право, антимонопольное законодательство, рыночное трудовое право, определение сфер естественных монополий, включение предприятий, остающихся в собственности государства, в конкурентную рыночную среду, защиту свободы торговли.

Правовая и регулирующая инфраструктура

Переходная экономика постсоциалистических стран с ее неокрепшими и противоречивыми рыночными институтами особенно нуждается в эффективной правовой и регулирующей инфраструктуре (ПРИ). Законы, правила и права, составляющие основу ПРИ, формируют ограничительные рамки, стабильную среду для нормального развития институтов рынка. Вместе с тем ПРИ — это не только формальные правила в виде правовых актов различного ранга, это также механизмы и структуры защиты правовых норм и их безусловного исполнения. Практический опыт трансформации показал, что для создания и бесперебойного функционирования столь необходимой для переходной экономики ПРИ недостаточно подготовить и принять стандартный набор законов и организовать действующую судебную систему.

Приходится признать, что в переходных экономиках большинства постсоциалистических стран возникают серьезные проблемы во взаимодействии и взаимовлиянии экономической политики, проводимой политическим руководством, и процессов формирования эффективной рыночной институциональной инфраструктуры. Сложилась очевидная тенденция к самодостаточности экономической политики и явного небрежения к вопросам формирования основных институциональных блоков рыночной экономики. Перекос в сторону макроэкономической политики подпитывался убеждением, что монетарные стабилизационные программы и другие известные элементы стандартного “трансформационного пакета” быстро позволят улучшить экономическую ситуацию даже при отсутствии или недостатке надежных правовых регулирующих предпосылок. Собственно, на это в большинстве случаев и были рассчитаны планы первоначального рывка реформ, опиравшиеся на решительные макроэкономические меры. Наглядный пример такого подхода представляет собой “план Л. Бальцеровича” в Польше. Краткосрочные стабилизационные эффекты и частичные улучшения сменялись нарастанием проблем, с которыми страна была ранее не знакома: технологическая деградация и спад объемов производства в реальном секторе, рост безработицы, имущественное расслоение и т.п.

Общественное сознание, увязывавшее логику рыночных реформ прежде всего с лежащими на поверхности «непопулярными» мерами экономической политики и вытекающими отсюда социальными проблемами, отторгало рынок, тогда как его институты еще не были должным образом сформированы.

Конечно, связь институтов и экономической политики — тонкая материя. Но нельзя не учитывать этой взаимосвязи, особенно в стремлении обеспечить общественную поддержку реформам. Опыт показывает, что экономическая политика весьма подвержена конъюнктурным колебаниям и уязвима для давления разнообразных групп интересов, заново складывающихся в обществе. Причем группировки по политическим интересам, например, старая и новая правящие элиты, быстро сменяются экономическими — на передний план выходят менеджеры компаний, новые монополисты, представители новых секторов экономики, прежде всего финансового, т.е. все те, кто любыми средствами в погоне за привилегиями воздействует на власть и ее экономическую политику. При этом могут легко утрачиваться первоначальные ориентиры экономической политики, и от качества и полноты ПРИ существенно зависит то, чьи интересы в этой политике перевесят. Именно поэтому формирование многих институтов в различных (не только постсоциалистических) странах происходит под давлением и при участии соответствующих экономических группировок, заинтересованных в том, чтобы эти институты обеспечивали реализацию их интересов. В то же время при формировании каждого блока ПРИ необходимо равновесие интересов общества в целом и его отдельных групп влияния (например, при формировании институтов социальной защиты в условиях безработицы и снижения уровня жизни), без чего общественная поддержка реформ невозможна.

Показателен пример Венгрии, описанный Я. Корнаи[100]. Общественная поддержка венгерских реформ продолжалась до тех пор, пока их стратегия опиралась на привычную для населения по опыту последних 25-30 лет социальную ориентацию экономической политики через “умиротворение перераспределением”. Когда же в 1995 г. ухудшение финансового положения заставило правительство сменить ориентиры и перейти к более жесткой политике (“пакет Бокроша”), ему пришлось во избежание общественного отторжения буквально тайком «протаскивать» непопулярные меры без привычного в стране общественного обсуждения перемен и открытых консультаций с профессионалами.

Отсутствие общественной поддержки реформ опасно не столько из-за возможности открытого социально и политически активного

---

[100] См.: Корнаи Я. Макростабилизация в Венгрии: политэкономический взгляд//МЭ и МО. 1999. № 2. С. 33-43; № 3. С. 74-83.

протеста, сколько из-за неизбежного при этом саботажа, контрреформ в виде массового нарушения формальных институтов, увода в тень реальных интересов под прикрытием привычной демагогии и двойных стандартов. Вот почему так важно наличие добротной правовой инфраструктуры, обеспечивающей организациям и гражданам уверенность в защищенности их прав.

Во многих реформируемых странах практические мероприятия реформ, в том числе и такие важные, как, например, приватизация, нередко опережали создание соответствующего законодательства. Так, спонтанная приватизация, не опиравшаяся по существу на достаточную правовую и регулирующую инфраструктуру и довольствовавшаяся частными постановлениями государственных органов, могла в большинстве стран успешно использоваться в интересах отдельных социальных групп и кланов благодаря общей политической эйфории начального этапа перехода. Законодательство было создано позже и вынуждено было не столько прописывать рамки институтов собственности, сколько разбираться с полномочиями участников процесса, вводить корректирующие нормы, приспосабливаться к потребностям реально складывающейся экономической политики.

Вот несколько примеров. В Венгрии в 1997 г. в целях расширения базы денежной приватизации и привлечения инвестиций в стратегические отрасли был принят специальный закон, изменяющий положения основного закона о приватизации от 1995 г. Новое правовое регулирование позволяло Государственному акционерному обществу по приватизации и управлению государственным имуществом существенно сократить государственные доли в капитале компаний ключевых отраслей венгерской экономики и расширить число применяемых при этом способов продаж[101]. В Польше законы о приватизации принимались дважды с интервалом в пять лет, а кроме того, существовали отдельные законы по реструктуризации (финансовой) предприятий и банков, а также закон об особых правилах приватизации стратегически значимых предприятий. В Румынии пришли к выводу, что предусмотренная в 1997-1998 гг. радикализация основных направлений реформы потребует быстрого принятия 80 новых законов, в том числе о приватизации. Изменения в закон о приватизации с целью ее ускорения вносились в 1994 и 1998 гг. в

[101] Здесь и далее в данной главе, если не указано иное, использованы данные из работ Центра восточноевропейских исследований ИМЭПИ РАН: Проблемы выхода из кризиса стран Центральной и Восточной Европы (источники экономического роста). М.: ИМЭПИ, 1997; Приватизация в странах Центральной и Восточной Европы: первые результаты. М.: ИМЭПИ, 1998; Итоги социально-экономического развития стран Центрально-Восточной Европы в 1997-1998 гг. М.: Эпикон, 1999.

Болгарии. В Словении частичные изменения норм основного приватизационного закона вводились специальными правительственными программами, а в Чехии — так называемым проектом Министерства финансов, содержащим принципы и правила дополнительной приватизации государственных пакетов акций в промышленности, социальной сфере и на транспорте.

Вообще практика “дотягивания” в правительственных программах тех проблем реформы собственности, которые не урегулировались законодательством, распространена во всех постсоциалистических странах. Показательно, что достаточно полное и непротиворечивое регулирование процедур ликвидации и банкротства компаний, а также отношений обмена в ряде случаев обеспечивается добротными довоенными правовыми нормами. Так, в Польше эти процессы регулируются Торговым кодексом, Законом о банкротстве и Законом о согласительной процедуре от 1934 г.

Формальные нормы и правила, составляющие правовую и регулирующую инфраструктуру, образуют некую иерархию, структурирующую институциональную среду. Наиболее общие нормы в этой иерархии представлены конституционными правилами. Переходный период в большинстве постсоциалистических стран знаменовался принятием новых конституций, фиксировавших нормы демократического гражданского общества. Однако конституционные правовые нормы существуют не только на уровне государства, они с необходимостью затрагивают практически каждую организационно и юридически обособленную структурную единицу общества и экономики — город, общину, фирму и т.д. Конституционные нормы, касающиеся субъектов экономики, призваны устанавливать правила распределения произведенных благ, права и способы их реализации, формы взаимоотношений участников рынка с окружающей средой. Конституционные нормы — это своего рода политический контур права.

Конкретные формы хозяйственной деятельности регулируются экономическими нормами и правилами. Это институты, структурирующие отношения кооперации и конкуренции субъектов экономики и материализующиеся в конкретных законах, — о создании хозяйственных организаций и начале предпринимательской деятельности, о формах организации хозяйственной деятельности, о запрете на монопольное поведение и поощрении конкуренции, о слиянии, поглощении, ликвидации и банкротстве компаний и т.п. Иными словами, экономические нормы и правила структурируют и регулируют отношения обмена в экономике, входа предприятий на рынки и ухода с них.

Основой для возникновения и структуризации экономических отношений, а значит, и их регулирования являются права

собственности. Это центральное звено системы экономических норм и правил. Право собственности более чем какие-либо другие права человека и организаций требует четких правил, структурирующих отношения и реально приложимых к отдельным физическим и юридическим лицам. Права — это продукт правил, поэтому полнота и качество правил определяют специфику прав. В этом смысле расплывчатость, неполнота и неопределенность прав собственности, так сильно препятствующие реструктуризации и инвестициям в реальный сектор переходной экономики, объясняются непоследовательностью, противоречивостью, изменчивостью действующих правил. И тут немалую роль играет упомянутый приоритет экономической политики перед формированием институтов рыночной экономики в условиях трансформации.

Контракты — это тот уровень ПРИ, для которого и создается необходимая правовая среда в виде конституционных и экономических правил. Договорное, т.е. контрактное, право позволяет устанавливать условия контрактов, определять процедуры их выполнения, создавать условия для разрешения споров, определять способы компенсаций в случае нарушения контрактов, а также способы возможного предсказуемого реагирования на непредвиденные обстоятельства, возникающие в ходе выполнения контракта[102]. В этом смысле распространение коррупции среди государственных чиновников ряда стран с переходной экономикой (прежде всего в исполнительной и судебной власти) выступает мощным фактором подрыва ПРИ и деградации экономики, поскольку от этого явления страдает звено обратной связи между деятельностью хозяйственных агентов и реакцией государственной власти, — то звено, которое как раз призвано корректировать логику их экономического поведения, приводить его в соответствие с существующими правилами.

Правовая и регулирующая инфраструктура в постсоциалистических странах не может пока обеспечить правовых основ здорового функционирования и роста рыночной экономики не только из-за несовершенства необходимых прав и правил. Само по себе никакое законодательство не создает условий для рационального распределения ресурсов и развития предпринимательской инициативы. Нужны еще механизмы и структуры, обеспечивающие безусловное выполнение правил всеми агентами экономики, всеми “игроками”, включая правительства. А опыт реформируемых стран свидетельствует как раз об обратном: содержание и исполнение законов могут подменяться политическими решениями, программами

---

[102] См.: Россер Г.С. Уроки для возникающих в Восточной Европе рыночных экономик // Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М.: Изд-во РГГУ, 1994. С. 503.

и проектами, участники которых вполне легально оказываются вне поля действия правовых норм. В таких случаях вся иерархия правовых институтов нарушается, игнорируются основные декларированные права, прежде всего конституционно гарантируемые права собственности и соблюдения контрактов. Доверие же к конституционным основам, устойчивость и жизнеспособность правовой и регулирующей инфраструктуры, без которых невозможна рыночная экономика, требует как минимум гарантированного выполнения трех условий: защищенности, неприкосновенности прав частной собственности, исполнения контрактов и неотвратимости ответственности за причиненный ущерб.

Институциональные реформы и макроэкономическое равновесие

В административно-плановой системе макроэкономическое равновесие надежно обеспечивалось как централизованным контролем за динамикой цен и заработной платы, так и контролем за конверсией безналичных денег предприятий в наличные деньги населения. Не было в собственном смысле налоговой системы, а фискальные функции выполняло изъятие в бюджет прибыли предприятий. Финансовые ресурсы предприятий под плановые цели пополнялись за счет бюджетных поступлений, т.е. перераспределения ранее изъятой прибыли, а также банковского кредита под символические проценты, который затем в большинстве случаев списывался и предприятиям, и банкам. По существу депозитные средства предприятий, заблокированные в банках, также находились в руках государства, так как могли расходоваться только на “разрешенные” властью цели.

Вся равновесная конструкция при этом держалась на централизованном директивном ценообразовании. В этих условиях государство могло удерживать макроэкономическое равновесие до тех пор, пока уровень изъятия у предприятий прибыли обеспечивал достаточные государственные доходы, с одной стороны, и ограничивал несанкционированное увеличение денежных доходов населения через рост заработной платы - с другой. И хотя эта конструкция в годы позднего социализма подвергалась постепенному размыванию как в результате сознательного реформирования властями, так и под воздействием скрытых рынков, общая логика сохранялась. Главное — сохранялись внутренние неформальные нормы поведения предприятий, прежде всего в виде склонности к пассивной денежной и кредитной политике.

Либерализация цен и отмена директивного планового контроля над предприятиями мгновенно разрушили эту конструкцию равновесия. Частная экономика требовала иных институтов и иной

инфраструктуры стабилизации на макро- и микроуровне. Так, на смену скрытому налогообложению в виде изъятия прибылей должна была прийти налоговая система, банки из государственных расчетных центров должны были трансформироваться в полновесный элемент финансового сектора экономики, а сам этот сектор — получить отсутствовавший в плановой экономике финансовый рынок, в том числе денежный, фондовый, инвестиционный и другие его сегменты, должны были быть созданы условия для здоровой конкуренции и соответствующее антимонопольное законодательство. Централизованный контроль за заработной платой в либерализованной экономике сохраняется только в ограниченных рамках госпредприятий и бюджетной сферы, а в остальном ее уровень определяется преимущественно рынком.

В переходной экономике причудливо переплетаются старые и новые институты и элементы инфраструктуры. Причем дилемма, стоящая перед правительствами всех реформируемых стран, а именно — создавать ли по преимуществу новые институты и структуры или трансформировать имеющиеся, — не так остра: как правило, приходится делать одновременно и то, и другое. Конечно, груз прошлого (особенно старые неформальные институты) мешает переходу. Именно они превращают новые рыночные структуры лишь в имитацию, слепок со структур западных стран — акционерных обществ, рынков капитала, бирж и др.[103]. Между тем государство при всех условиях должно обеспечить, во-первых, достаточно быстрое формирование рыночной инфраструктуры. А уж из старых или новых блоков она может состоять — решается всякий раз по-разному в зависимости от конкретных обстоятельств[104]. Во-вторых, должны быть сразу же установлены соответствующие формальные нормы, “правила игры”, задающие рамочные условия их деятельности в новой среде.

Решающее значение в смене системы хозяйства имеет создание налоговой системы, которая как важнейший рыночный институт смогла бы не только обеспечить стабильные ориентиры для уровня эффективности хозяйствующих субъектов, но и создать новое качество экономических отношений в целом. Как свидетельствует опыт развития налоговых систем в нормально функционирующих рыночных экономиках, в частности опыт стран ЕС, сложились определенные устойчивые тенденции развития этих систем, на

---

[103] Согласно меткому выражению Я. Корнаи, все эти “рыночные” структуры есть “не что иное, как пластиковый макет Уолл-Стрита” (Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М.: Изд-во РГГУ, 1994. С. 432).

[104] Тут невольно вспоминается Министерство экономики в первом реформаторском правительстве России, возникшее на основе ликвидированного Госплана.

которые должно ориентироваться и реформирование в странах с переходной экономикой. Так, налоговым системам, формирующимся взамен бывшего тотального бюджетного перераспределения доходов предприятий, необходимо выработать четкие основания для налоговых платежей, обеспечить выполнение главных функций налогов (фискальной, социальной, регулирующей), установить допустимые пределы бремени налоговых изъятий, а также стабильные условия взимания налогов. Рыночные налоговые системы включают принципиально новые для реформируемых стран налоги — такие, как налог на размер и прирост капитала, налог на ценные бумаги, на землю и др. Вводятся также новые налоги, позволяющие осуществлять основные функции налоговой системы в нестабильных условиях инфляции, например НДС.

Более чем десятилетний переходный период показал, что в принципе формирующиеся налоговые системы в переходных странах подчиняются тем же тенденциям, что и в странах с развитой рыночной экономикой. К числу таких тенденций можно отнести мобильность налоговых систем и более полный учет изменений в основаниях налогов (например, на новые виды доходов, по новым группам налогоплательщиков), тенденция к снижению общего налогового бремени, а также отдельных конкретных налогов, в том числе, например, социальных, благодаря постепенному перенесению социальных расходов с государства на частных лиц. О том, что в наиболее успешно трансформирующихся странах ЦВЕ (Польша, Венгрия, Чехия) новые налоговые системы органично вписываются в правовую и регулирующую инфраструктуру, свидетельствует как рост налоговой составляющей государственных доходов (в Польше и Чехии — до 90%), так и достаточно высокий уровень собираемости налогов (например, в Польше собираемость по НДС и акцизам уже в 1996 г. приблизилась к 96-97%)[105].

Наиболее отчетливо противоречия старых и новых структур проявились в банковском секторе. Еще на рубеже 80-90-х годов в большинстве стран ЦВЕ начали формироваться двухуровневые банковские системы[106]. При этом речь шла не только о реорганизации монобанка в обычный для рыночной экономики центральный банк (эмиссионный центр, банк банков и финансовый центр государства) и новые для постсоциалистических экономик институты — коммерческие банки. Банковская система рыночного типа требовала внутренних институциональных изменений, построения принципиально новых отношений банковской системы с государством и субъектами экономики. Столкновение старых и новых

[105] См.: Кулигин П.И. Налогообложение в странах Центральной и Восточной Европы //Проблемы прогнозирования. 1998. № 2. С. 112-113.

[106] См.: От кризиса к росту. Опыт стран с переходной экономикой. М.: Эдиториал УРСС, 1998. С. 136-141.

институтов обнаружилось с первых же шагов банковских реформ на обоих уровнях банковской системы и не преодолено по сей день.

Центробанки почти всех постсоциалистических стран просто не могут беспрепятственно проводить долгосрочную финансовую политику, хотя и имеют, как правило, номинальный статус независимости[107]. Однако повседневные финансовые проблемы в экономике, резкие изменения в экономической политике государства в неустойчивой переходной среде обусловили сохранение возможности давления правительств на центробанки, а иногда прямого вмешательства в их деятельность. Так, политика Словацкого национального банка в конце 90-х годов все еще определялась борьбой с текущими финансовыми сложностями и не могла опираться на долгосрочную антиинфляционную политику, для которой до сих пор нет четких целевых ориентиров. СНБ не практикует систематического контроля за системой денежного обращения, предпочитая сосредоточиваться на разрешении периодически возникающих частных проблем. В Румынии центробанку законодательно не запрещено кредитовать правительство для финансирования кассовых разрывов, а на практике центробанк кредитует бюджетный дефицит.

Главной финансовой проблемой в большинстве стран с переходной экономикой остается деятельность коммерческих банков. В конечном итоге слабость банковского сектора идет от клиентской базы — предприятий. Практически везде сохраняется переплетение интересов и капиталов банков и предприятий-клиентов, прежде всего крупных. Корни целого ряда банковских проблем растут из приватизации (главным образом массовой, ваучерной), проведенной во многих случаях без предварительной «расчистки» балансов и без урегулирования вопросов задолженности. В результате безнадежные долги приватизированных и все еще значительного числа государственных предприятий легли на балансы банков. Так, в Болгарии убытки только госпредприятий в отдельные периоды достигали от 13 до 30% ВВП, что немедленно отражалось на балансах коммерческих банков, делая их неликвидными. Безнадежные долги по состоянию на конец 1995 г. достигали 74% всех банковских активов, что соответствовало почти 40% ВВП. Они продолжали нарастать и в 1996 г., причем 75% безнадежных требований приходилось на 10 государственных коммерческих банков. Остановить этот процесс можно было исключительно путем уменьшения долгов предприятий, а они продолжали расти. К концу 1996 г. задолженность госпредприятий не только не снизилась, но выросла еще на 25%[108].

[107] См.: Банки в переходных экономиках. М.: Эпикон, 1998.

[108] Здесь и далее цифры и факты по отдельным странам ЦВЕ взяты из аналитических обзоров Мюнхенского Института Восточной Европы: Osteuropa-Institut Munchen, Working Papers № 200, 209, 225 “Wirtschaftsentwicklung in

В гораздо более благополучных Чехии и Словакии переплетение банковских и промышленных капиталов, неизбежное после купонной приватизации, также стало причиной серьезных финансовых проблем в экономике. В обеих странах обремененный долгами неустойчивый банковский сектор нуждался в государственных гарантиях. В целом Всемирный банк оценивает совокупные государственные гарантии банковскому сектору Словакии в 10-20% ВВП. Это гораздо выше, чем, например, в Польше и Венгрии, но ниже, чем в Чехии (по тем же оценкам, около 30% ВВП). К этому следует добавить и своего рода скрытую задолженность промышленности и банков, которую принимают на себя консолидационные банки обеих стран в целях санации банковских систем и предприятий.

Выход из создавшегося положения в Чехии и Словакии многие специалисты усматривают прежде всего в санации (консолидации) и приватизации банков. В 1999 г. в Чехии началась приватизация “священных коров” финансовой системы — наиболее крупных банков, сохранявшихся полностью или в значительной части в собственности государства. Проблемные кредиты при этом берет на себя Фонд национального имущества с перспективой списать их позднее также на консолидационный банк. В Словакии исподволь готовится сначала санация, а затем приватизация трех наиболее крупных государственных финансовых институтов (двух банков и государственной организации сберегательных касс), на которые в 1998 г. приходилось по меньшей мере две трети «плохих» кредитов банковского сектора. Программы так называемой “ревитализации” крупных предприятий в обеих странах имеют серьезные институциональные проблемы. Хотя соответствующие государственные комиссии и были созданы в 1997 г., но и к 2000 г. все еще не были выработаны надежные правовые основы (правда, есть чисто технические критерии) отбора предприятий и банков под программы, нет достаточно квалифицированного конкурсного законодательства, и есть опасность, что “ревитализация” пройдет просто путем привычного по опыту прошлых лет списания долгов. К тому же непрозрачность приватизации, когда сделки проводятся “между своими”, без публичного информирования о начальной стоимости капитала и ценах продаж, — прекрасная возможность для реализации частных интересов под видом развития вполне цивилизованных рыночных институтов. Опыт реформируемых стран подтверждает тот факт, что частная экономика подразумевает не только численное доминирование частных предприятий, но и верховенство соответствующего правопорядка, при котором правовые

---

ausgewahlten mittel- und osteuropaischen Landern” 1997, 1998, 1999/2000.

нормы едины как для частных, так и для коллективных и коммерциализированных государственных предприятий.

Институциональная ситуация “пластикового макета Уолл-Стрита” сложилась и в другой важной инфраструктуре переходной экономики — на рынке капиталов. Основные атрибуты этих рынков активно создавались с началом рыночной трансформации. В настоящее время во всех странах действуют фондовые биржи, на которых уже обращаются акции нескольких десятков приватизированных компаний и банков, а в последнее время (например, в Польше) появились и акции инвестиционных фондов.

Роль рынков капиталов в рыночной экономике совершенно особая: только там может быть получена реальная оценка стоимости активов компаний и обращающихся на вторичном рынке ценных бумаг (при этом равно важны как биржевая, так и всевозможные небиржевые формы движения капитала). Ликвидность этого рынка обеспечивает возможности структурного перелива капитала, столь необходимого для трансформирующихся экономических систем. Не менее значима и другая функция рынка капиталов — решение бюджетных проблем путем государственных заимствований через специально эмитируемые долговые ценные бумаги, а также первичного или вторичного размещения акций приватизируемых компаний. Между тем именно несовершенство институтов финансовых рынков нередко затрудняет решение бюджетных проблем и поддержание связанного с ними макроэкономического равновесия.

Например, в Польше запланированные бюджетные поступления 2001 г. от приватизации оказались под серьезной угрозой из-за неустойчивости фондового рынка. Фактически рынок обрушили западные инвесторы, не выполнившие своих обязательств по достигнутым ранее договоренностям об условиях покупки в 2001 г. акций двух крупнейших государственных компаний — первично размещаемого 50%-го пакета акций государственной страховой компании и вторично размещаемого 30-процентного пакета акций национального телекоммуникационного гиганта[109]. Отсутствие полноценных рынков капитала, недокапитализация экономики повсеместно служит фактором, направляющим финансовые рынки в спекулятивное русло и способствующим сооружению финансовых пирамид, подрывающих экономические интересы в конечном счете всех хозяйствующих агентов, за исключением их строителей.

Проблемы рынков ценных бумаг компаний и фондов, так же как и банковские, восходят к качеству активов приватизированных предприятий. Предприятия не только не всегда хотят, но и не могут решать свои инвестиционные задачи на рынках капиталов. Пока там преобладают краткосрочные спекулятивные сделки и мало надежных,

---

[109] См.: Ведомости, 2001. 16 апреля.

высоколиквидных корпоративных ценных бумаг. Следует отметить понимание этих проблем в большинстве стран, стремление укрепить рынки капиталов. Так, в Чехии готовится всеобъемлющая реформа рынка капиталов, предпосылками которой уже стало образование комиссии по ценным бумагам (которая вычленена из минфина), повышение прозрачности рынка, новое правовое регулирование деятельности инвестиционных фондов, приватизация банков. В Польше установилась в целом позитивная тенденция роста курсов акций и национальных биржевых индексов. К началу 2000 г. даже удалось преодолеть негативные последствия мирового финансового кризиса. На рынок акций пришли пенсионные фонды, так как обозначилась тенденция к росту его доходности. А выход акций национальных инвестиционных фондов на фондовую биржу придал импульс всему рынку акций, повышая стоимость акций промышленных компаний. В принципе перспективы дальнейшего укрепления рынков капитала будут зависеть от того, насколько быстро удастся сделать эти рынки прозрачными для потенциальных инвесторов и каким будет соответствующее законодательство (собственно по рынку, по правам частной собственности, по проблемам возмещения причиненного ущерба и т.п.).

К числу важнейших институтов частной экономики относится также здоровая конкурентная среда. Конкурентное поведение не возникает само собой после либерализации экономики, оно обеспечивается соответствующими институтами — законодательством и структурами. Антимонопольные законы были приняты в большинстве реформируемых стран с самого начала трансформационных процессов. Эти законы запрещали известные в рыночной экономике виды монополистического поведения, прежде всего соглашения о фиксировании цен, разделе рынка, привилегии одним субъектам рынка и дискриминацию других, препятствия к выходу на рынки новых производителей. Вместе с тем в законодательстве отчетливо видны знакомые признаки старых институтов. В законах допускается множество весьма показательных исключений, например смягчение запретов на монополистическую деятельность, если соответствующая практика является “необходимой для осуществления экономической активности и не вызывает существенного ограничения конкуренции” (Польша), если доля участников монопольного соглашения составляет менее 5% соответствующего рынка (Чехия и Словакия).

Однако главная проблема заключается в том, что никакое, даже самое хорошее законодательство не сможет воспрепятствовать антиконкурентной практике. Опыт ряда стран показывает, что закон можно легко обойти, опираясь на хорошо укорененные нормы неформальных соглашений (например, между участниками

перекрестного владения акциями), когда монопольный сговор трудно выявить. Нередко под видом защиты рынка защищаются как раз интересы хорошо организованных групп, использующих свое монопольное положение. Наиболее типичный случай — взвинчивание цен под любым предлогом, отражающее логику действий монополистических группировок, контролирующих соответствующие рынки. Рост цен провоцирует новые витки инфляции, повышая социальные расходы, а это требует от правительства коррекции исполнения текущего бюджета. Тем самым приходится признать, что деятельность монополий часто противоречит усилиям государственной власти, направленным на достижение макроэкономической стабилизации экономики. Типичны также различные формы защиты национальных производителей от конкуренции импорта (тарифные и нетарифные барьеры). Невзирая на антимонопольный контроль, государство по социальным и иным соображениям закрывает глаза на монополистический лоббизм, например в тех случаях, когда дело касается экономических интересов естественных монополий.

Сложности в преодолении монополистических тенденций в переходных экономиках во многом объясняются сложившейся в свое время в плановой экономике монополистической системой хозяйства. Хорошо известен сверхвысокий уровень концентрации и централизации в большинстве отраслей, особенно в промышленности. Например, в Венгрии и бывшей Чехословакии несколько сотен крупных фирм охватывали до 90% промышленного производства. Глубоко укорененный монополизм требует последовательной длительной работы по его преодолению с помощью всех доступных государственной политике правовых, административных и экономических методов.

Антимонопольные ведомства многих переходных стран испытывают значительные трудности в борьбе с монопольной практикой, имеющей наиболее губительные последствия для экономики, а именно в области ценообразования. Крайне редки случаи, когда эти ведомства могут реально вмешаться в деятельность хозяйствующих агентов даже при явных признаках злоупотреблений монопольным или доминирующим положением на рынке. Обычно контролю доступны лишь цены, регулируемые государством (в Венгрии и Чехии, например, это не более 5% объема промышленной продукции). Не меньшие трудности для антимонопольного регулирования представляют часто практикующиеся манипуляции с корпоративным капиталом. Используя аргументы сохранения технологического единства и внешней конкурентоспособности, компании не только сопротивляются разукрупнению, но и прибегают к различным вариантам корпоративных слияний, усиливающих

доминирование на рынках. Антимонопольным ведомствам чрезвычайно трудно, если вообще возможно, вскрыть стоящий за корпоративными операциями картельный сговор.

Настоящим локомотивом ускоренного формирования институтов и инфраструктур рыночной экономики для многих стран ЦВЕ и Балтии стало предстоящее вступление в Европейский союз. ЕС регулярно отслеживает ход рыночной трансформации в постсоциалистических странах и присваивает (или не присваивает) марку “страна с функционирующей рыночной экономикой” или “инвестиционно привлекательная страна”. Одно из первейших требований ЕС — приспособление законодательства вступающих в него стран к стандартам Союза. Речь идет прежде всего о таких нормах, как законы о защите конкуренции или антитрестовское законодательство, законы о кредитных институтах, законы о ценных бумагах и др. К числу стран с функционирующей рыночной экономикой уже отнесены Венгрия, Польша, Чехия, Словения. К концу первого десятилетия XXI в. практически все страны с переходной экономикой могут завершить формирование институтов и инфраструктур рыночной экономики.

Глава 4
Макроэкономическая стабилизация и статистический анализ переходных экономик

Качественные модели экономических реформ и варианты макроэкономической стабилизации

Совершающиеся в странах с переходной экономикой трансформации экономических систем различаются в первую очередь по ряду качественных признаков, совокупность которых предопределяет наличие некой логики, характеризующей направленность проводимых реформ. Таким образом, есть основания исследовать определенные качественные *модели* переходных процессов, отражающих объективную динамику происходящих в этих странах изменений. Выделяемые ниже названия моделей достаточно условны и призваны указать на важнейшие качества господствующих в рамках каждой модели экономических отношений[110].

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

Отличительные черты этой модели: ограничение качественных изменений определенной совокупностью секторов экономики при постепенном отмирании экономических отношений прежней хозяйственной системы и свойственных ей глубинных основ воспроизводства; доминирование инерционности, постепенности изменений над "революционными" методами; развитие рыночных, капиталистических начал преимущественно на собственной основе, а также за счет реформирования, а не разрушения прежней системы.

В сфере аллокации ресурсов ведущую роль продолжает играть централизованный бюрократический контроль государства, доминирующий как над рыночным саморегулированием, так и над локальным монополистическим регулированием и контролем; собственность остается преимущественно под государственно-корпоративным регулированием при широкой экспансии (преимущественно на собственной основе) прежде всего мелкой частной (а не частно-корпоративной) собственности; социальные ориентиры сводятся к умеренному росту потребления и патерналистской модели социальной защиты. В зависимости от

[110] См.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Введение в компаративистику (Исследование и сравнительный анализ социально-экономических систем: методология, теория, применение к переходным экономикам). М., 1997. С. 323-329.

социальной ситуации, качества институционально-политической системы и других неэкономических факторов эта модель может обеспечивать быстрый рост или стагнацию.

С методологической точки зрения эта модель предполагает экспансию рыночных, буржуазных отношений, в том числе развитие отношений купли-продажи рабочей силы, и тенденцию к социализации и гуманизации экономики, однако эти процессы развиваются в рамках данной модели в патерналистской форме.

«Государственно-корпоративная» модель буржуазной трансформации характеризуется во многом сходными чертами, за исключением одного важнейшего пункта: она предполагает не реформирование "мутантного социализма", остающегося в целом в рамках этой системы, а его демонтаж и выход с самого начала на траекторию буржуазной эволюции. При этом, соответственно, происходит качественно более радикальное перераспределение экономической власти, контроля и собственности от центральных государственных структур к отдельным получастным корпорациям. Для этой модели характерны абсолютное доминирование локального монополистического контроля и регулирования в области аллокации ресурсов, корпоративно-капиталистической собственности и предельная степень развития корпоративной конкуренции (столкновения кланов и т.п.). При слабости институциональной системы и центральной власти эта модель неизбежно будет двигаться по пути инфляции и стагнации. Социальные цели реализуются в этом случае только как минимальные подачки трудящимся и населению с целью сдерживания социальной напряженности или для массовой поддержки того или иного клана.

В рамках этой модели в наименьшей степени и в крайне деформированных формах пробивает себе дорогу тенденция социализации и гуманизации мирового трансформационного процесса. Весьма значимый вектор либерализации развивается в превратной корпоративно-монополистической форме.

Либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации характеризуется существенно иными доминантами той же по сущности (буржуазно-корпоративной) эволюции. В области аллокации ресурсов рыночные механизмы саморегуляции не подавлены полностью корпоративным контролем крупнейших монополий и государства; права собственности, будучи (как и в предыдущей модели) отчуждены от трудящихся, концентрируются в большей степени в руках частных корпораций и предпринимателей; патернализм в области социальной сферы в гораздо меньшей степени характерен для этой модели, чем для предыдущей. В зависимости от того, насколько структура экономики, менталитет граждан и традиции, институциональная среда приспособлены для либерально-

рыночных реформ, а также от господствующих методов преобразований эта модель может сопровождаться более или менее глубоким и продолжительным трансформационным кризисом.

Данная модель может иметь два подвида, в основе выделения которых лежат существенные различия в методах проведения реформ. В случае *«бархатной революции»* качественные и революционные по содержанию изменения («шоковая терапия») осуществлялись и осуществляются при наличии институциональных и социально-политических предпосылок, в большей степени на практике (но не в лозунгах лидеров) ориентируясь на принципы "социального рыночного хозяйства", нежели на государственно-патерналистские или праволиберальные установки. Отношения собственности также преобразовываются с несколько большей дисперсией прав собственности среди населения, хотя доминирование корпоративно-капиталистической собственности является типичным и для этой модели.

При определенной стабильности институционально-политической системы эта модель характеризуется относительно неглубокой (по сравнению с Россией, например, но катастрофической по сравнению с "обычными" кризисами в Западной Европе) стагфляцией; при наличии неблагоприятных институциональных факторов она может приводить к такому же обвалу, как и более жесткие модели.

В рамках этой модели в наибольшей степени (из числа осуществленных на практике моделей трансформации постсоциалистических стран) реализуется общецивилизационная тенденция гуманизации и социализации экономической жизни, но даже в этом случае она остается подчиненной господству корпоративно-капиталистической сущности трансформационной модели.

Либерально-корпоративная модель буржуазной трансформации может осуществляться и в условиях, не адекватных для быстрого перехода к либерально-буржуазным отношениям. Эта неадекватность может проявиться со стороны структуры экономики, институциональной системы, менталитета населения, социально-политической обстановки и т.п. В этом случае попытка применить методы "шоковой терапии" оборачивается не "бархатной революцией", а *«реформами в ежовых рукавицах»* — непоследовательными и противоречивыми попытками осуществить "шок" при помощи сколь угодно жестких (в том числе волюнтаристски-бюрократических) методов. Выбор последних и степень их жесткости при этом предопределяются "сопротивлением среды", отторжением экономикой и населением радикальных буржуазных преобразований. Для этого подвида третьей модели

типичными чертами являются неспособность и одновременно стремление любой ценой обеспечить мгновенное, осуществляемое насильственными административными методами, разрушение прежней системы бюрократического централизованного планирования и "внедрение" рынка, а также ускоренную передачу государственной собственности в руки частных лиц, обладающих достаточными капиталами и/или административной властью. Эти методы ориентированы на достижение "точки невозврата" (создание буржуазной рыночной модели) как самоцели, за реализацию которой общество обязано заплатить любую, сколь угодно высокую экономическую и социальную цену.

В этих условиях в экономике рыночная саморегуляция оказывается существенно потеснена корпоративно-монополистическим управлением при разрушении государственного регулирования и превращении его в один из видов локального контроля; частная собственность оказывается по своему содержанию корпоративно-номенклатурной; экономика развивается по асоциальному пути, а "финансовая стабилизация" оказывается прямой дорогой в стагфляционную ловушку.

В конкретной социально-экономической обстановке середины 1990-х годов было уже практически невозможно однозначно свести экономику определенной страны к одной из названных выше моделей трансформации. С некоторой долей приближения можно утверждать, что Китай находился на полпути от первой ко второй, а в начале нового тысячелетия вновь возвратился в русло первой; Чехия и Венгрия оставались в рамках первого подвида третьей модели; Россия, Болгария, Украина и большинство других государств колебались между вторым подвидом третьей модели и попытками выйти на путь государственно-корпоративной буржуазной трансформации. При этом в зависимости от крайне значимых для переходных обществ неэкономических факторов каждая из моделей (или переходных ситуаций) порождала весьма различные последствия: от полного хаоса в Югославии и на Кавказе до "терпимого" кризиса в Венгрии и стабильного подъема в Китае.

Менее тонкая и более распространенная классификация моделей рыночных преобразований в странах с переходной экономикой заключается в разделении соответствующих трансформационных процессов на “шоковую терапию” и градуализм. В.М. Кульков справедливо отмечает, что данная классификация характеризует не только и не столько темпы экономических преобразований и глубину отдельных трансформационных мер, сколько определенную логику, субординацию их осуществления[111].

---

[111] См.: Теория переходной экономики. Т. 2. Макроэкономика: Учебное пособие/ Под ред. Е.В. Красниковой. М.: ТЕИС, 1998. С. 119.

В модели "шоковой терапии" основными элементами являются: в институциональных преобразованиях — приватизация, в либерализации — либерализация цен, в макростабилизации — финансовая стабилизация, проводимая монетарными методами. Для нее характерна крайне высокая степень радикализма (одномоментность проведения и разрушение прежней экономической системы).

В градуалистской модели на первый план выходят: в институциональной сфере — пересмотр и обновление функций государственных институтов при сохранении важной роли государства в экономике, в либерализации — расширение самостоятельности предприятий всех форм собственности и стимулирование отечественных товаропроизводителей, в макростабилизации — структурная перестройка и обеспечение роста производства. Для нее характерны постепенность преобразований, активное использование элементов прежней экономической системы.

Таким образом, приоритеты макроэкономической стабилизации (а также и ее результаты) в значительной степени зависят от избранной модели преобразований. Вместе с тем существует проблема последовательности и субординации указанных преобразований как в отношении отдельных сторон (например, вопрос о первичности либо приватизации и демонополизации экономики, либо либерализации цен), так и в отношении блоков в целом.

В странах с переходной экономикой в отличие от развитых стран макроэкономическая стабилизация направлена на преодоление не столько кризисных явлений как фазы экономического цикла, сколько *системного* кризиса, охватывающего различные стороны социальной, экономической, общественно-политической жизни и имеющего разнообразные причины (наследие прежней системы, не способной к воспроизводству на собственной основе, болезненность реформирования экономики, ошибки экономической политики в переходный период).

Макроэкономическая стабилизация в странах с переходной экономикой представляет собой не просто набор определенных экономических мер, направленных на достижение и поддержание макроэкономического равновесия, а одновременно и формирование новой системы экономических отношений. В этом смысле она носит не только функциональный, но и трансформационный характер. Макроэкономическая стабилизация способствует переходу от одной системы хозяйствования к другой, формирует новый режим функционирования экономики, действия новых экономических институтов. Иначе говоря, она является важным элементом системных преобразований в переходной экономике. Без ее

осуществления либерализация цен может вылиться в гиперинфляцию, а действия новых рыночных институтов приобретут откровенно спекулятивную ориентацию.

В то же время макроэкономическая стабилизация предполагает осуществление институциональных изменений и микроэкономической либерализации, поскольку без создания и функционирования институтов, адекватно реагирующих на рыночные импульсы, и без расширения механизма свободного функционирования различных секторов экономики она теряет связь с рынком и приобретает директивно-централизованную форму. Таким образом, все элементы трансформационных процессов взаимосвязаны, и именно в силу этого их комплексное осуществление носит характер системных преобразований.

Несмотря на универсальность наиболее общих характеристик макроэкономической стабилизации, содержательный набор ее элементов, а также их субординация и последовательность этапов их осуществления могут различаться. В зависимости от этого выделяются разные варианты макростабилизации в условиях переходной экономики. Они в значительной мере связаны с различными моделями экономических преобразований. Первый вариант может быть определен как либеральный, монетаристский или "шоковый" вариант, имея в виду его тесную связь особенно на начальном этапе преобразований с политикой «шоковой терапии». Макростабилизация в рамках этого варианта — это прежде всего финансовая стабилизация, достигаемая главным образом при помощи монетарных рычагов (инструментов). Поэтому и сам вариант может быть обозначен как монетарный вариант стабилизации.

Второй вариант — это вариант макростабилизации, при котором акцент делается на непосредственном развитии производственного потенциала страны, на структурной перестройке экономики. Он может быть определен как структурно-производственный вариант.

Каждый из указанных вариантов может проявляться в нескольких разновидностях, существуют и смешанные варианты, частично заимствующие отдельные черты того и другого. Остановимся на двух основных вариантах макростабилизации.

Монетарный вариант макростабилизации

В данном варианте проблема финансовой стабилизации имеет ключевое значение, поскольку при этом подходе цели макроэкономической стабилизации достигаются (или не достигаются) государственной властью главным образом при помощи монетарных рычагов. Различают два основных вида указанного варианта макроэкономической стабилизации. Это ортодоксальный и

гетеродоксальный подходы. В обоих из них центральное место отводится осуществлению антиинфляционной стабилизационной программы, однако с некоторыми различиями.

В **ортодоксальном** подходе делается упор на сокращении дефицита государственного бюджета как за счет уменьшения государственных расходов (на управление, оборону, социальные цели, внешнюю "помощь", на поддержку госсектора, на государственные субсидии и капиталовложения и т.п.), так и за счет увеличения доходной базы (ужесточение налоговой политики путем сокращения налоговых льгот и увеличения собираемости налогов, поступления от приватизации государственных предприятий, устранение внебюджетных фондов и т.п.). Жесткая бюджетная политика сопровождается ужесточением денежно-кредитной политики, что реализуется в политике "дорогих денег": ограничение денежной эмиссии, сокращение кредитов Центрального банка, повышение учетной ставки процента, увеличение нормы резервных требований, продажа государственных ценных бумаг на фондовом рынке и т.п.

Ортодоксальный подход имеет две основные разновидности в зависимости от выбора экономических стабилизаторов (так называемых «якорей»). В первом случае выбирается денежный "якорь": в основу кладутся монетаристские методы, основанные на жесткой бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политике при "плавающем" обменном курсе национальной валюты, когда в качестве основы антиинфляционных мер выдвигается сокращение совокупного спроса и ограничение денежной массы (перечисленные выше общие характеристики ортодоксального подхода относятся прежде всего к этому направлению). Во втором случае выбирается валютный "якорь", когда более значительный акцент делается на стабилизацию валютного курса (путем управляемых девальваций, установления валютного "коридора" либо фиксированного курса); указанная мера способствует снижению инфляционных ожиданий, повышению степени предсказуемости действий экономических субъектов, привязывает внутренние цены к объявленному курсу и тем самым имеет антиинфляционные последствия.

Две отмеченные разновидности ортодоксального подхода отличаются друг от друга по ряду позиций. Во-первых, способом подавления инфляции: в одном случае — это ограничение денежной массы, в другом — стабилизация обменного курса валюты. Во-вторых, целями использования денежно-кредитной политики: в одном случае это широкий набор возможных целей, включая воздействие на цены, занятость, обменный курс и др.; в другом — это единственная цель, связанная с поддержанием объявленного обменного курса. В-третьих, результатами экономической политики: в одном случае — это возможное увеличение ВНП при стимулирующей денежно-

кредитной политике и отсутствие влияния на ВНП при стимулирующей бюджетной и налоговой политике; в другом — совершенно обратная картина (работа с бюджетом и налогами может вызвать рост ВНП, а денежно-кредитные рычаги его существенно не изменят). В-четвертых, внешнеэкономическими последствиями: в одном случае это сохранение заметной неопределенности в сфере внешнеэкономических связей (вплоть до временной отмены конвертируемости национальной валюты по ряду операций); в другом — это, напротив, более высокая степень определенности с возможным наличием при этом внешнеторговых затруднений экспортно ориентированных производств, часто связанных с завышенностью обменного курса национальной валюты (в данном случае исключение составляют многие страны СНГ включая Россию).

Гетеродоксальный подход делает упор на политику стабилизации применительно к ценам и доходам, хотя при этом может вбирать в себя и оба "якоря" ортодоксального подхода (и монетарную политику, и стабилизацию обменного курса). Речь идет фактически о "замораживании" (чаще всего временном) цен и доходов, что может рассматриваться как появление третьего "якоря" финансовой стабилизации.

Указанный подход — особенно в "шоковой" форме (резкое и всеобщее "замораживание", или так называемый гетеродоксальный шок) — способен дать быстрый антиинфляционный эффект, однако порождает и негативные результаты: деформируется система ценовых импульсов и оценок, утрачиваются стимулы развития производства продукции с "замороженными" ценами, что способно вызвать товарный дефицит. Может быть подорвано доверие к государству, если оно решится на "замораживание" своих обязательств по внутреннему долгу, в частности по государственным ценным бумагам.

В целом вариант финансовой стабилизации, решая антиинфляционные задачи, исходит из понимания инфляции преимущественно как инфляции спроса. Однако каждый из рассмотренных выше подходов содержит свои особенности.

Ортодоксальный подход исходит из важной роли в "раскрутке" инфляции инфляционных ожиданий, которые снижаются в ходе последовательной и целенаправленной жесткой денежно-кредитной политики государства, а также при введении валютного "якоря". Гетеродоксальный подход отталкивается от признания важной роли так называемой "инфляционной инерции", когда повышение цен во многом определяется экстраполяцией субъектами рынка сложившихся в предыдущие периоды инфляционных тенденций на текущий период; разрубить "гордиев узел" инфляционной инерции при этом способна как раз политика стабилизации цен и доходов.

Мировая практика к настоящему времени накопила немалый опыт использования различных разновидностей монетарного варианта макроэкономической стабилизации. В частности, заслуживает внимания практика латиноамериканских стран, осуществлявших в 70-90-е гг. стабилизационные программы как ортодоксального, так и гетеродоксального типов — нередко с их чередованием или переплетением. Опыт латиноамериканских стран показывает, что удачными и неудачными могут быть как ортодоксальные, так и гетеродоксальные меры финансовой стабилизации; что нет ни одной модели однозначно положительного и последовательного осуществления стабилизации (как правило, происходит чередование успешных и неудачных этапов); что такие меры, как привязка к валютному "якорю", "замораживание" и индексация доходов и цен не дают долговременного экономического эффекта, тем более в условиях смягчения денежно-кредитной политики; что для обеспечения устойчивого экономического роста нужен комплекс мер, не ограничивающийся только финансовой стабилизацией.

В странах ЦВЕ проблемы макростабилизации носят в значительной мере специфический характер, проистекающий главным образом из трансформационного характера происходящих в них социально-экономических преобразований. Тем не менее общие подходы к осуществлению финансовой стабилизации (а именно монетарный вариант макростабилизации стал господствующим в данном регионе) сохраняются.

Считается, что большинство стран ЦВЕ избрали гетеродоксальный тип финансовой стабилизации[112]. В наиболее продвинутых случаях (в частности, Польша, Чехия и др.) проводилась жесткая бюджетная и кредитно-денежная политика в сочетании с ограничением доходов (например, в Польше путем налогового зажима прироста фондов зарплаты в госсекторе, а также занижения индексации доходов по сравнению с темпами инфляции). Если быть более точным, такая политика представляет собой сочетание ортодоксального и гетеродоксального подходов. В итоге она обусловила ряд позитивных сдвигов в обуздании инфляции, однако ее применение неизменно вызывало обвальный спад производства. В Польше, например, темпы инфляции упали почти с 600% в 1990 г. до 30% в 1994 г., в Чехии с 1991 г. по 1994 г. темпы инфляция упали с 45 до 9%, однако в Польше объем промышленного производства за 1990-1991 гг. уменьшился примерно на 35%, в Чехии за 1991-1992 гг. он упал почти на 30%, в Румынии — более чем на 40%.

Российскую реформу обычно связывают с ортодоксальным типом финансовой стабилизации, имея в виду как начальный

---

[112] См.: Жукровска К. Преобразования переходного периода: теория и практика // МЭ и МО. 1995. № 6. С. 115.

"ортодоксальный шок" 1992 г. (либерализация цен, повлекшая за собой ликвидацию денежного "навеса" в экономике), так и последующую политику макростабилизации, связанную с использованием преимущественно монетаристских методов. Вместе с тем использовались и меры гетеродоксального характера. Некоторые из них носили открытый характер (постепенный отпуск цен на энергоресурсы, железнодорожный транспорт, коммунальные услуги и др.; существование до 1996 г. налога на превышение оплаты труда; введение единой тарифной сетки по оплате работников бюджетной сферы); другие реализовывались в косвенной форме, приобретая чаще всего социально уродливый характер (обесценение денежных вкладов населения в результате либерализации цен, массовые невыплаты заработной платы).

Макроэкономическая политика правительства в реформируемой России, несмотря на ее непоследовательность, была сориентирована на монетарный вариант макростабилизации, т.е. ставила своей целью достижение финансовой стабилизации преимущественно либерально-монетаристскими методами. При этом одна часть российских экономистов связывает инфляцию в России главным образом с монетарными (денежными) факторами, считая, что она выступает преимущественно инфляцией спроса, другая считает, что инфляция издержек, порождаемая немонетарными факторами, доминирует и является решающим фактором развития инфляционных процессов. В соответствии с этим предлагаются и меры антиинфляционной политики, рассчитанные на подавление либо инфляции спроса, либо инфляции издержек. Указанные меры, разумеется, связаны с тем или иным вариантом макростабилизации.

Достаточно распространенным стало представление о том, что российская инфляция имеет монетарную природу и что, следовательно, антиинфляционная политика должна в первую очередь сводиться к ограничению денежной массы и конечного спроса. Между тем имеется немало оснований для вывода о существенном значении инфляции издержек в российской экономике. К ее причинам можно отнести следующие:

— развившиеся в рамках плановой экономики кредитно-инвестиционные факторы инфляции: массовые невозвраты кредитов, списания безнадежных долгов (в частности, аграрному сектору), распространенность «незавершенки» и «долгостроя», стимулируемых валово-затратным подходом к оценке результатов хозяйственной деятельности предприятий;

— межотраслевая несбалансированность, структурные диспропорции ("утяжеленность" экономики, высокая степень ее милитаризации, разрыв между ценами на сырье и на конечную продукцию и т.п.);

— технологически отсталая, затратная структура производства, сравнительно низкий уровень производительности труда, высокий удельный вес ручного труда в целом ряде секторов хозяйства;

— высокая степень монополизации экономики, в том числе на товарных рынках;

— незавершенность формирования инфраструктуры рынка, высокая степень бюрократизации и криминализации экономики;

— глубокий спад физических объемов производства, резко снижающий товарное покрытие денежной массы без существенных изменений ее объема;

— разрыв хозяйственных связей из-за распада СССР и СЭВ;

— гипертрофированный рост "деловых услуг" (посреднического, финансового характера и т.п.), усиление роли спекулятивных начал в экономике;

— резкий рост цен на энергоресурсы (вследствие их заниженности в плановой экономике, монополистического положения сырьевых корпораций, высокой степени экспортной ориентации и меньшей подверженности спросовым ограничениям на внутреннем рынке), неуклонное приближение (в частности, по нефти и газу) и превышение (в частности, по автобензину, дизельному топливу) уровня мировых цен.

Некоторые из указанных факторов обусловлены особенностями плановой экономики, другие возникают в ходе рыночных преобразований.

Россия и некоторые другие республики бывшего СССР испытали серьезные трудности, связанные с осуществлением монетарного варианта макростабилизации. К их числу относятся следующие:

1) низкая инвестиционная и в целом деловая активность и медлительность ее преодоления в условиях глубокого спада производства;

2) ослабление научно-технического потенциала, нарастающая угроза деградации промышленной и научно-технической базы;

3) углубление кризиса неплатежей, рост дефицита оборотных средств у предприятий;

4) ограничение возможностей расширения производства в условиях сжатия спроса и денежной массы;

5) интенсификация замены денежных средств различного рода "суррогатами", усиление бартеризации торговых отношений;

6) резкое сокращение налогооблагаемой базы и уменьшение доходной части государственного бюджета;

7) падение доли отечественных товаров на внутреннем рынке, ослабление экономической безопасности страны.

Сторонники монетарного варианта макростабилизации нередко исходят из того, что экономический рост выступает следствием финансовой стабилизации, если под ней понимать снижение темпов годовой инфляции до 40% или среднемесячной до 2,8% в течение как минимум 6-8 месяцев[113]. При этих условиях возникают благоприятные возможности для сбережений и для их вложения в производство, становятся оправданными долгосрочные инвестиции, стимулирование которых может быть еще более усилено сокращением налоговых ставок. В результате начинается выход из инвестиционного кризиса, выступающий предпосылкой экономического роста. Кроме того, в рамках финансовой стабилизации происходит адаптация производителей к спросовым ограничениям, к новой институционально-экономической среде, создаются более благоприятные условия для развития конкурентоспособных производств, а следовательно, для прогрессивных структурных сдвигов. Таким образом, финансовая стабилизация становится основой экономического роста.

Против изложенного подхода, связывающего достижение подъема экономики с непременной стабилизацией монетарных параметров, существуют объективные контраргументы, суть которых вкратце можно свести к следующему.

1. Достижение финансовой стабилизации путем ужесточения денежной политики приводит к такой деформации денежной системы (распространение денежных "суррогатов" и бартера, строительство финансовой пирамиды как способ неинфляционного покрытия дефицита бюджета и т.п.), которая обусловливает обесценение оборотных средств предприятий, кризис неплатежей, переток финансовых средств из сферы производства в сферу спекулятивных операций (например, в России — операций с ГКО, обращение которых расшатало финансовую систему страны в 1997-1998 гг.). Кроме того, сверхдоходность «горячих» краткосрочных обязательств и сокращение налоговых поступлений существенно ограничивают инвестиционные возможности бюджета и чреваты новым обращением к инфляционным источникам покрытия его дефицита.

2. Нельзя говорить об экономическом росте вообще, не касаясь проблемы качества роста, обеспечения прогрессивных структурных сдвигов. Период достижения финансовой стабилизации оказывается весьма болезненным с точки зрения долговременного ухудшения условий воспроизводства: устаревание и «проедание» основного капитала предприятий, деградация сферы НИОКР и в целом научно-образовательного потенциала, резкое увеличение доли импортных товаров на внутреннем рынке и т.п. В этих условиях стимулы низкой

---

[113] См., например: Илларионов А. Упущенный шанс. Почему финансовая стабилизация не состоялась в 1995 году // Вопросы экономики. 1996. № 5. С. 86.

инфляции могут оказаться недостаточными для преодоления глубокого кризиса. Таким образом, существует опасность "ловушки" равновесия на низком уровне, о которой предупреждал Я. Корнаи: экономика может не выбраться из кризиса, несмотря на бесспорную стабилизацию монетарных параметров[114].

Следует также помнить о том, что прекращение спада производства само по себе не является предпосылкой оживления экономики, а рост инвестиционной активности невозможен без наличия инвестиционно привлекательной структуры экономики страны и надлежащей технологической основы, включающей элементы современных технологических укладов. Следовательно, финансовая стабилизация может при определенных обстоятельствах выступать важной предпосылкой перехода к экономическому росту, но никогда не является его *причиной*. Поэтому необходимо признать, что проблемы, обрушившиеся на страны с переходной экономикой, которые последовали путем монетарной макростабилизации, были обусловлены не только ошибками в экономической политике правительств, но и самой методологией реформ, изначально принятой ими в качестве теоретической основы проводимых преобразований.

Структурно-производственный вариант макростабилизации

Данный вариант макростабилизации в отличие от монетарного варианта получил не столь широкое распространение в странах с переходной экономикой. В качестве примеров его применения можно указать современный Китай, осуществляющий мощную модернизацию производственно-экономического потенциала в условиях усиления рыночных начал экономики в рамках сложившегося общественного строя. В других переходных странах этот вариант макростабилизации не реализовывался в чистом, преобладающем или хотя бы заметно ощутимом виде. Однако его апробация известна из мирового опыта, непосредственно не связанного с современными переходными экономиками. В частности, это примеры Японии и Южной Кореи, которые на протяжении последних десятилетий вели активную целенаправленную политику по структурной перестройке экономики, подъему производительных сил.

Основные характеристики структурно-производственного варианта макростабилизации сводятся к следующему:

1) поддержание активной экономической роли государства не только в форме финансового регулирования, но и путем прямого воздействия на условия и процессы воспроизводства, в том числе

---

[114] См.: Корнаи Я. Трансформационный спад // Вопросы экономики. 1994. № 3. С. 16.

через сохранение основных рычагов управления в ключевых секторах экономики, активную структурную и инвестиционную политику государства и т.п.;

2) осуществление структурной перестройки национальной экономики путем ликвидации сложившихся диспропорций, концентрации усилий на перспективных направлениях, соответствующих требованиям НТП и способных обеспечить модернизацию производства;

3) активизация инвестиционной деятельности путем всестороннего стимулирования инвестиций (прежде всего производственных) не только чисто финансовыми способами, но и через прямое участие государства в капиталовложениях, в гарантиях инвесторам, в поддержке сферы НИОКР, в создании "точек роста";

4) усиление производственных приоритетов экономической деятельности, обеспечение поддержки отечественных товаропроизводителей, стимулирование предложения товаров и услуг, реализация конкурентных преимуществ в мирохозяйственном разделении труда;

5) выдвижение на первый план не мероприятий, ограничивающих совокупный спрос в целях финансовой стабилизации, а, напротив, действий, стимулирующих конечный спрос как со стороны фирм, так и со стороны домашних хозяйств, что способно расширить емкость внутреннего рынка и производственные возможности национальной экономики;

6) придание большего значения в объяснении инфляционных процессов в переходной экономике факторам, лежащим главным образом на стороне инфляции издержек, а не инфляции спроса.

Указанные характеристики структурно-производственного варианта макростабилизации, как правило, увязываются с курсом на эволюционное, постепенное преобразование экономической системы, не допускающим ее резкого слома, чреватого потерей управляемости. Данный вариант выступает в трансформационном аспекте как антипод "шоковой терапии", а в аспекте макростабилизации — как антипод монетарного варианта стабилизации. Его теоретической основой выступают разработки нескольких теоретических направлений экономической мысли: кейнсианства, институционализма, эволюционной экономики, а также ряда течений социоэкономики (от технократического до социал-демократического). В целом по своим методологическим основаниям данный вариант противостоит узколиберальным, монетаристским трактовкам экономических преобразований и, в частности, макростабилизации.

Нетрудно заметить, что в данном варианте системных преобразований гораздо меньшее значение имеют приватизация государственной собственности, либерализация цен и внешней

торговли, т.е. те направления, которые предполагаются в качестве исходных в монетарном варианте стабилизации.

Однако было бы ошибкой полагать, будто производственный вариант макростабилизации отрицает требования финансовой стабилизации и антиинфляционной политики. Речь идет об изменении *субординации* элементов макроэкономической политики и о различиях в способах их осуществления. В рамках данного варианта финансовая стабилизация становится не самодовлеющим, а во многом сопутствующим, производным элементом, а осуществление антиинфляционной политики основывается на достижении целей экономического роста и повышения уровня жизни.

К числу наиболее важных черт структурно-производственного варианта макростабилизации можно отнести разработку и реализацию экономической стратегии государства, направленной на использование конкурентных преимуществ страны в мирохозяйственном разделении труда. Эта стратегия при проведении преобразований обеспечивает ориентацию на активную государственную политику, направляющую действие рыночных механизмов на достижение важнейших стратегических целей экономического развития и предполагающую целенаправленные усилия прежде всего в сфере структурно-инвестиционной деятельности. Следует отметить важную роль программирования ключевых направлений развития, участие государства в межотраслевом переливе ресурсов, стимулирование частных инвестиций, регулирование объемов и сроков обновления капитала и т.п. При всем многообразии экономических стратегий, вытекающих из конкретных обстоятельств, в которых осуществляется модернизация, призванная обеспечить экономический рост, можно выделить основные направления приложения усилий государственной власти.

1. Структурная перестройка экономики. Восстановление технологически продвинутых секторов экономики, включая сферу НИОКР, целенаправленная поддержка "точек роста", перспективных направлений и форм научно-технического развития. Последовательная линия структурного обновления экономики: от развития и широкого распространения ресурсосберегающих технологий (на начальных этапах модернизации) к развертыванию наукоемких постиндустриальных технологий.

2. Активизация инвестиционной деятельности. Повышение роли бюджета в возрастании инвестиционного спроса посредством развития федеральных инвестиционных программ, госзаказа, налоговых льгот для перспективных и рискованных капиталовложений и т.п. Стратегический курс на объединение усилий государственных и частных структур, федеральных и региональных

администраций, коммерческих и бесприбыльных организаций в финансировании долгосрочных и масштабных проектов. Усиление инвестиционных возможностей предприятий путем восстановления их оборотных средств, косвенное стимулирование роста инвестиций собственных средств предприятий в основной капитал, систематическая индексация амортизационных отчислений и развитие механизма ускоренной амортизации, распространение лизинга, предоставление предприятиям налоговых и кредитных льгот по инвестированию и т.п.

3. Устранение ценовых диспропорций, состоящих в недооценке живого труда по сравнению с овеществленным и вызывающих серьезные перекосы в ценовой структуре всей экономики страны. На этой основе — ликвидация диспаритета цен, состоящего в завышенности цен на сырье и энергоресурсы по отношению к ценам на готовую продукцию, что привело к сужению внутреннего рынка, снижению конкурентоспособности готовой продукции, обесценению оборотных средств предприятий и т.п.; усиление контроля за ценообразованием на продукцию естественных монополий.

4. Реформирование финансовой системы, усиливающее ее ориентацию на производственную и структурно-инвестиционную деятельность. Ограничение сферы и стимулов спекулятивных операций, ведущих к оттоку финансовых средств с кредитного рынка и из производственного сектора экономики. Вытеснение из обращения денежных суррогатов, очистка финансового рынка от неликвидов. Создание условий и стимулов, усиливающих инвестиционную нацеленность банковской системы. Расширение протекционистских мер, способствующих разумной защите отечественного производства от внешней конкуренции и усиливающих инвестиционный спрос на продукцию реального сектора отечественной экономики.

По мнению сторонников данного подхода, подтверждаемого и опытом развития стран, идущих по пути структурно-производственной стабилизации, указанный комплекс мер, реализующийся в рамках контролируемой (управляемой) инфляции, способен обеспечить достижение экономического роста.

Активная структурная, производственная, инвестиционная политика приводит к модернизации производительных сил, обновлению и загрузке производственных мощностей, снижению издержек производства и повышению конкурентоспособности отечественной продукции, к росту товарного предложения, а следовательно, имеет в конечном счете антиинфляционный эффект. Осуществляются и меры по стимулированию платежеспособного спроса населения (с одновременным решением социальных проблем, как правило очень острых в переходной экономике), а также спроса предприятий (прежде всего через восстановление оборотных средств)

и государства (в первую очередь реализуемого посредством государственных заказов).

Реализация структурно-инвестиционных программ развития экономики в сочетании с указанными мерами по стимулированию спроса неизменно вызывает необходимость в смягчении кредитных ограничений, в дополнительной денежной эмиссии, а следовательно, приводит к краткосрочному повышению инфляции. Однако опыт применения данного варианта макростабилизации показывает, что, во-первых, можно удержать ситуацию в рамках контролируемой инфляции (через постоянное отслеживание макроэкономической динамики, через контроль за ценами на продукцию естественных монополий, через развитие безналичных форм расчетов и т.п.), и, во-вторых, это повышение инфляции будет ощущаться на начальном этапе, а затем погасится благодаря оживлению и подъему производства. Финансовое перенапряжение периода «разогрева» экономики сменится, таким образом, финансовой стабилизацией. В качестве примера успешного развития такого рода можно привести экономику Китая, где руководству страны удается удерживать инфляционные процессы под контролем, несмотря на рост объема денежной массы, значительно опережающий рост физических объемов производства, в течение последних 15 лет.

Финансовая стабилизация, достигаемая подобным путем, существенно отличается от ее либерально-монетаристской версии. Она выступает не как самоцель, а как сопутствующий элемент и результат общей макростабилизации, осуществляемой в структурно-производственном варианте. Она с самого начала предполагает проведение курса на расширение емкости внутреннего рынка, рост физических объемов производства, укрепление экономической безопасности страны, реализацию ее конкурентных преимуществ в мирохозяйственном разделении труда, что предполагает проведение в жизнь национальной стратегии экономических реформ, не допускающей превращения национальной экономики в сырьевой придаток более развитых стран. Следовательно, критерием успешности такой финансовой стабилизации становится не достижение определенных количественных значений монетарных показателей (темпы инфляции, дефицит госбюджета, стабильность курса национальной валюты), а экономический рост и повышение уровня жизни населения.

Несмотря на то что структурно-производственный вариант макростабилизации обладает рядом достоинств, его практическое осуществление наталкивается на непростые проблемы. Прежде всего, для его осуществления необходима высокая степень обоснованности направлений структурной перестройки и распределения инвестиционных ресурсов, что, как показывает практика, весьма

затруднено сильной бюрократизацией принимаемых решений. Существует серьезная опасность коррупции и принятия решений на основе частных интересов отдельных государственных чиновников в ущерб национальным интересам[115]. Возникают неизбежные трудности с мобилизацией значительных финансовых ресурсов, позволяющих осуществлять структурно-производственные преобразования без ощутимого снижения уровня жизни населения.

К этому следует добавить достаточно высокую продолжительность периода ожидания отдачи от кредитно-инвестиционного "разогрева" экономики, направленного на стимулирование внутреннего спроса. Необходимо признать, что в условиях крупных финансовых затрат на развитие производства и смягчения кредитно-денежной политики достаточно сложно удержать инфляцию в рамках, не позволяющих допустить расстройства денежной системы, в особенности в тех странах, где уже начался экономический спад, вызывающий негативные явления турбулентности и дезинтеграции.

Предпочтительным выглядит такой путь осуществления макростабилизации, который сочетал бы достоинства каждого из двух вариантов, нивелируя недостатки крайних форм их реализации. Однако на практике существует опасность превращения идеи сочетания вариантов в такую политику, которая будет характеризоваться неопределенностью, отсутствием ясно обозначенных приоритетов экономической стратегии, "топтанием на месте" или выбором в пользу стратегии догоняющего развития, не сориентированного на реализацию конкурентных преимуществ, вытекающих из экономических особенностей развития реформируемой страны.

В самом общем виде интегрирование может заключаться в том, что структурно-производственный вариант макростабилизации и непосредственная ориентация на экономический рост должны реализовываться в рамках, не допускающих серьезной финансовой дестабилизации, а финансовая стабилизация не должна приобретать самодовлеющего характера. Следует помнить о том, что монетарное равновесие — не самоцель проводимых преобразований, а предпосылка достижения экономического роста и повышения уровня жизни подавляющего большинства населения страны.

Необходимость интеграции может быть отнесена и к основным элементам трансформационного процесса. Вероятно, наиболее позитивные результаты следует ожидать от такого варианта соотношения этих элементов, когда институциональные

---

[115] Для стран, избравших монетарный вариант макростабилизации, данная проблема не менее серьезна, как показывает опыт России и некоторых других стран.

преобразования и либерализация хозяйственной деятельности экономических агентов, с одной стороны, финансовая стабилизация — с другой, экономический рост — с третьей, берутся с самого начала в единстве. Это сразу придает рыночному реформированию конструктивный характер. В противном случае институциональные преобразования и либерализация, взятые в отрыве от двух других сторон, могут сформировать такой экономический климат, в котором будут господствовать спекулятивные операции и, соответственно, спекулятивная ориентация предпринимательства, банковского сектора и других институтов. Переход от такого состояния к финансовой стабилизации и экономическому росту станет крайне болезненным для хозяйственных агентов и способен усугубить депрессивный характер переходной экономики в целом, исказить и затормозить позитивные перемены. Изначальная же интеграция различных сторон реформирования экономики способна предотвратить или значительно ослабить негативные процессы и с самого начала нацелить экономическую политику реформируемых стран на созидательные цели.

Классификация стран с переходной экономикой и корреляционный анализ макроэкономической динамики

Задачи количественных сопоставлений требуют проведения классификации постсоциалистических стран не только по качественным, но и по количественным параметрам. В соответствии с задачами сравнительного анализа были проведены две различные классификации, одна из которых отражает *динамику* экономических реформ в странах с переходной экономикой, а другая — *текущие итоги* этих реформ. Поскольку целями осуществления экономических преобразований изначально были объявлены обеспечение экономического роста и подъем уровня жизни населения, то за основу обеих классификаций взяты параметры, отражающие успешность достижения именно этих целей. Классификации строились с использованием алгоритмов, разработанных в лаборатории Института проблем управления РАН[116]. Результаты расчетов отражены в приложении 2.

Классификация № 1 проводилась по двум параметрам: отношение ВВП текущего года к ВВП 1990 г. и конечное потребление на душу населения. Набор значений этих двух параметров, характеризующий каждую из рассматриваемых стран в каком-либо году (с 1991 по 2001 г.), рассматривался как самостоятельный объект.

---

[116] См.: Бауман Е.В., Дорофеюк А.А. Классификационный анализ данных //Избранные труды Международной конференции по проблемам управления. Т. 1. М.: СИНТЕГ, 1999. С. 62-67.

Анализировались данные по 28 странам с переходной экономикой. Таким образом, классифицировались 28x11=308 объектов. В результате эти объекты разбились на семь классов — непересекающихся неравных по численности групп.

Результаты этой классификации приведены в табл. 28 приложения 2, где для каждого класса обозначены математическое ожидание и дисперсия по каждому из параметров, лежащих в основе данной классификации. Первый, второй, третий, пятый и шестой классы объектов располагаются в порядке последовательного убывания среднего значения обоих параметров. Четвертый класс по показателям ВВП близок ко второму, а по конечному потреблению в среднем несколько отстает от пятого. Наконец, 8 объектов, составляющих «нулевой» класс, не поддаются описанному выше упорядочению, так как по динамике ВВП они в среднем вдвое превосходят среднее значение ВВП для самой лучшей, первой, группы, а по конечному потреблению лишь не намного опережают самую худшую, шестую.

Этот «нулевой» класс составляют значения параметров развития Китая за последние восемь лет. В силу этих причин динамику экономической реформы Китая невозможно объективно оценить в соответствии с данной классификацией. Итоговая классификация остальных стран по динамике экономических реформ строилась следующим образом. За каждый год реформ (с 1991 по 2001 г.) каждая страна получала «отметку», равную номеру класса, в котором оказалась эта страна в этом году (1 — самая высокая отметка, 6 — самая низкая). По совокупности отметок за 11 лет реформ все страны наглядно разделились на 5 категорий.

Больше всего «единиц» получила Словения, которая устойчиво находилась в первом классе в течение всего рассматриваемого периода. Эта страна и получила ***первую***, высшую, категорию по данной классификации. Во ***вторую*** категорию попадают страны, у которых «двоек» и «единиц» оказалось больше, чем остальных «отметок». Это Польша (5 «единиц», 6 «двоек»), Венгрия (одна «единица», остальные «двойки»), Чехия (все «двойки»), Эстония (две «единицы», 6 «двоек», 3 «тройки»), Латвия (8 «двоек», 3 «тройки») и Хорватия (7 «двоек», 4 «тройки»).

В ***третью*** категорию попадают страны, оказавшиеся в третьем и более высоких классах чаще, чем в остальных. Эту, самую многочисленную, категорию можно разделить на две категории — 3а и 3б. В категорию 3а попали страны, не опускавшиеся по своим показателям ниже третьего класса (т.е. не имеющие «отметок» ниже «троек»): это Словакия, Беларусь, Литва и Болгария. Категорию 3б составили страны, хотя бы раз опустившиеся ниже третьего класса. Это Босния и Герцеговина, Македония, Россия, Румыния, Югославия,

Казахстан. В этой категории лидируют Босния и Македония (у них по 10 «троек» и по одной «пятерке»), а на последнем месте — Казахстан (6 «троек», 5 «пятерок»).

В ***четвертую*** категорию попадают Албания и Узбекистан, динамика которых характеризуется преимущественно показателями четвертого класса — высоким приростом ВВП при достаточно низком уровне жизни.

Пятую категорию составили Армения, Кыргызстан и Туркмения, у которых «пятерок» и более высоких «отметок» оказалось больше, чем «шестерок». Последнюю, ***шестую***, категорию получают страны с преобладанием «шестерок». Это Азербайджан и Украина, показатели которых лишь недавно покинули шестой класс, а также Молдова, Грузия и Таджикистан, которые в него «свалились» и не могут выбраться до сих пор.

Таким образом, предложенная классификация (табл. 4.1) позволяет ранжировать страны с переходной экономикой в зависимости от успешности их макроэкономической динамики в течение всего хода реформ в координатах «прирост ВВП — конечное потребление на душу населения». Итог данной классификации выглядит следующим образом (табл. 27 приложения 2).

Таблица 4.1

Классификация № 1
(динамика стран с переходной экономикой)

Категория	Страны
1	Словения
2	Польша, Венгрия, Чехия, Эстония, Латвия, Хорватия
3а	Словакия, Беларусь, Литва, Болгария
3б	Босния, Македония, Россия, Румыния, Югославия, Казахстан
4	Албания, Узбекистан
5	Армения, Кыргызстан, Туркмения
6	Азербайджан, Украина, Молдова, Грузия, Таджикистан

Классификация № 2, призванная охарактеризовать текущие итоги рыночных реформ, проводилась по двум параметрам — по отношениям среднедушевых ВВП и конечного потребления 2001 г. к аналогичным показателям 1990 г. В данной классификации никак не учитывалась динамика рассматриваемых показателей в течение последних 10 лет, имел значение лишь итог, с которым постсоциалистические страны пришли к концу 2001 г. по сравнению с 1990 г.

Классификация 28 рассматриваемых объектов по двум выделенным признакам приводит к разбиению их на шесть *линейно*

упорядоченных классов, т. е. классы, которые являются лучшими по одному из параметров, являются лучшими и по другому. Статистические характеристики соответствующих классов (математическое ожидание и дисперсия параметров, по которым проведена классификация) приведены в табл. 31 приложения 2. Итог данной классификации выглядит так (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Классификация № 2
(итоги реформ в странах с переходной экономикой)

Класс	Страны
1	Китай
2	Венгрия, Польша, Словения, Эстония
3	Словакия, Хорватия, Беларусь, Латвия
4	Албания, Болгария, Румыния, Чехия, Югославия, Босния и Герцеговина, Македония, Узбекистан, Литва
5	Россия, Армения, Казахстан, Кыргызстан
6	Украина, Молдова, Азербайджан, Грузия, Туркмения, Таджикистан

Данная классификация является основной для характеристики текущих экономических итогов (по состоянию на 2001 г.) проводимых в различных странах хозяйственных преобразований. Бесспорным лидером реформ является Китай, намного опередивший следующую за ним группу стран по обоим параметрам, положенным в основу данной классификации.

По сравнению с результатом классификации № 1 конечные достижения Словении (по отношению к стартовому уровню 1990 г.) не столь очевидны, и потому в классификации № 2 она слилась с рядом других стран из догоняющей ее группы. Аутсайдеры бывшей второй группы (Латвия и Хорватия) и лидеры бывшей третьей (Словакия и Беларусь) образовали самостоятельный третий класс.

Наиболее многочисленный четвертый класс сформировался из слияния бывших третьей и четвертой групп, за исключением лидеров третьей группы, передвинувшихся классом выше, и ее аутсайдеров, — России и Казахстана, откатившихся в пятый класс. Свою позицию по сравнению с предыдущей классификацией ухудшили также Чехия, перешедшая из лидирующей группы в «средний» четвертый класс, и Туркмения, переместившаяся в число аутсайдеров.

Следует заметить, что сравнительная характеристика итогов экономических реформ, предоставляемая классификацией № 2, является в некотором смысле условной по двум причинам. Во-первых, экономические реформы в разных странах начались в разные годы,

поэтому приведение значений параметров, характеризующих итоги реформ, к уровню 1990 г., не во всех случаях следует считать показательным. Иначе говоря, для сопоставления итогов развития стран за рассматриваемый период имеет важное значение *производная* (скорость роста или падения) указанных показателей.

Во-вторых, помимо отношений уровня 2001 г. к уровню 1990 г. существенны и *абсолютные* значения рассматриваемых показателей. Что же касается абсолютных значений, например, ВВП на душу населения (табл. 11 приложения 1), то среди 29 стран с переходной экономикой Словения устойчиво удерживала лидерство на протяжении всего 11-летнего периода. Китай сделал рывок, переместившись с предпоследнего места на 9-е с конца. Но на этом фоне не менее выдающимся следует признать успех Польши, которая поднялась с 7-го места, занимаемого ею в 1990 г., на 2-е (уже в 1994 г.) и сохраняет его до конца периода. Узбекистан, в 1990 г. занимавший 6-е место с конца, к 1998 г. улучшил свои показатели на 5 позиций, а Россия, наоборот, за этот период откатилась с 9-го места в данной группе стран на 15-е. Чехия, занимавшая вторую строчку в начале 90-х годов, в 2001 г. оказалась лишь шестой.

Далее были рассчитаны матрицы корреляции важнейших макроэкономических параметров по отдельным странам (табл. 32-60 приложения 2) и по классам, объединяющим различные страны в соответствии с классификацией № 2 (табл. 61-69 приложения 2). На основе проведенных расчетов можно сделать выводы относительно статистической связи различных макроэкономических показателей по отдельным странам и группам стран.

В первую очередь, требуют анализа и оценки проблемы взаимосвязи «физических» и «монетарных» параметров развития стран с переходной экономикой.

1. Экономический рост и монетарные параметры

Прежде всего заслуживает внимания распространенное убеждение в наличии обратной связи между экономическим ростом и инфляцией, опровергаемое опытом развития многих постсоциалистических стран. Для исследования взаимосвязи между динамикой инфляции и «физических» макропараметров была использована проведенная ранее классификация № 1, учитывающая динамику объемов ВВП и конечного потребления на душу населения. Все показатели инфляции по каждой стране за каждый из 11 рассматриваемых лет (с 1991 по 2001 г.) были разбиты на семь классов в зависимости от годовых темпов прироста индекса потребительских цен. Показатели инфляции менее 5,5% в год образуют класс 1 (сюда входит и дефляция, имевшая место в некоторых странах в отдельные годы), показатели от 5,6 до 15,5% —

класс 2, от 15,6 до 45,5% — класс 3, 45,6–135,5% — класс 4, 135,6–405,5% — класс 5, 405,6–1215,5% — класс 6 и выше 1215,6% — класс 7.

Текущая динамика показателей прироста ВВП и конечного потребления, определяемая в соответствии с классификацией № 1, была выписана совместно с рангом инфляции, устанавливаемым описанной выше классификацией (табл. 29 приложения 2). Попытка проведения ранговой корреляции, сопоставляющей динамику объемов производства и уровня жизни с динамикой инфляции, не дает значимых результатов.

Сопоставление динамики прироста потребительских цен за последние годы (табл. 9 приложения 1) позволяет сделать вывод о том, что дальше всего от стабилизации по данному показателю находятся Киргизия, Россия, Таджикистан, Молдавия. Относительная стабилизация наступила в большинстве восточноевропейских стран (исключение составляет, пожалуй, Румыния, где еще рано делать вывод о наступлении ценовой стабильности), а также в Азербайджане, Армении, странах Балтии и Китае.

Когда в странах ЦВЕ и республиках бывшего Советского Союза начались экономические преобразования, эксперты констатировали бесспорный факт, состоящий в том, что одновременно с резким спадом в 1990-1992 гг. в большинстве этих стран отмечался и всплеск инфляции. В середине 90-х годов в ряде стран (Польша, Словения, Латвия) снижение темпов инфляции сопровождалось сокращением спада, а затем и оживлением производства. Однако отсюда отнюдь не вытекает, что дальнейший ход событий должен подтвердить данную зависимость между этими параметрами. В целом ряде стран экономическая динамика свидетельствует об обратном.

В Чехии успехи в подавлении инфляции (с 56,6% в 1991 г. до 11,1% в 1992 г.) не смогли обеспечить рост экономики. А вот ускорение темпов инфляции в 1993 г. по сравнению с 1992 г. (с 11,1 до 20,8%) сопровождалось переходом от спада к экономическому росту. Примерно такая же картина наблюдалась в этот период и в Словакии. Стабилизация темпов инфляции в Венгрии в 1990-1993 гг. также не сопровождалась экономическим ростом. В Болгарии в 1994 г. экономический рост происходил при инфляции в 96,2%, в Хорватии в том же году рост происходил при инфляции в 98%, а в Армении - даже при инфляции в 5273%! В России сокращение темпов инфляции в 1994 г. по сравнению с 1993 г. сопровождалось увеличением темпов экономического спада. То же самое можно наблюдать в 1996 г. — заметное сокращение темпов инфляции по сравнению с 1995 г. при некотором увеличении темпов экономического спада. В то же время, всплеск инфляции в 1999 г. сопровождался приростом годовых объемов производства.

Из проведенного анализа вытекает, что спад физических объемов производства выступает одним из важных факторов инфляции, однако снижение инфляции, хотя и является в общем благотворным для экономической динамики, само по себе неспособно обеспечить экономический рост. Более того, в некоторых случаях для достижения целей экономического роста нет необходимости в подавлении инфляционных процессов. Иногда и сам инфляционный разогрев экономики, осуществляемый в узких, осторожно нащупываемых пределах, выступает как стимул экономического роста, что в известной мере подтверждает теоретическую правоту кейнсианской трактовки рассматриваемых процессов. Примером такого положения вещей является экономика Китая, где наблюдается устойчивая *положительная* корреляция между темпами прироста ВВП и темпами инфляции, составляющая 87% (табл. 43 приложения 2).

В целом между темпами роста ВВП и темпами роста потребительских цен (табл. 2 и 9 приложения 1) не удается обнаружить значимой корреляции ни по одной группе стран, разбитых на классы в соответствии с классификацией № 2 (табл. 61-69 приложения 2). Среди отдельных стран отрицательная корреляция между данными показателями наблюдается в Боснии и Македонии, а также в республиках бывшего СССР, за исключением России, Беларуси, Молдовы и Грузии, а положительную корреляцию обнаруживают Китай и Вьетнам. Тем самым, очевидно, что связь между высокой инфляцией и экономическим спадом является не общей закономерностью, а следствием определенной логики проведения экономических реформ.

2. Объем денежной массы и инфляция

Анализ отношения объема денежной массы к ВВП (табл. 15 приложения 1) развеивает всякие иллюзии относительно необходимости ограничения денежной массы для успешного осуществления макроэкономической стабилизации. Лидером по данному показателю является Китай, где объем М2 в последние три года в 1,5 раза превышает уровень ВВП. Следом (по данным 2001 г.) идут Чехия (73,7%) и Словакия (67,6%), за ними плотной группой (43-50%) следуют успешно реформируемые восточноевропейские страны (Словения, Хорватия, Польша) и не знавший экономических спадов Вьетнам.

Сопоставление стран ЦВЕ между собой по данному показателю лишь подтверждает общий вывод. В 2000 г. наименьшее отношение М2 к ВВП среди стран этого региона было у Румынии (23,2%), тогда как по темпам инфляции в том же году она устойчиво лидировала, в 4,5 раза обгоняя следующих за ней Болгарию и Венгрию. Среди стран

Балтии отношение М2 к ВВП выше у Эстонии, где реформы более успешны по сравнению с ее ближайшими соседями, что подтверждается обеими классификациями.

Среди всех стран с переходной экономикой лишь Украина и Латвия показывают положительную корреляцию между темпами инфляции и отношением М2 к ВВП, а отрицательную — Польша, Словения, Китай (в этих трех странах она составляет более 80%), а также Румыния и Хорватия. Положительная корреляция между темпами инфляции и совокупным объемом денежной массы М2 обнаруживается в Украине и Румынии, а отрицательная — в Венгрии, Словении, Чехии, Словакии, Молдавии, Азербайджане, Казахстане, Эстонии, Литве, Китае, Вьетнаме, а также в Латвии и России.

Исследования, проведенные экспертами Всемирного банка, также показали наличие вполне определенной *обратной* корреляции между количеством денег в обращении (денежная масса в процентном отношении к ВВП) и уровнем инфляции: чем меньше денег в обращении, тем выше темпы инфляции[117]. Этот факт, решительно противоречащий привычным монетаристским представлениям, нуждался, естественно, в объяснении. Эксперты Всемирного банка вынуждены были использовать для объяснения столь странной (с точки зрения неоклассической теории) ситуации не монетаристские, а скорее кейнсианские концепции. Они представили дело таким образом, что страны, где наблюдался наиболее высокий уровень инфляции, испытывали наибольший спад производства, который сопровождался значительным падением спроса на деньги. В этих условиях центральные банки этих стран, хотя и сокращали реальное количество денег в обращении, все же делали это не в той мере, в какой падал спрос на деньги. Таким образом, хотя денежная масса и сокращалась, она все равно оказывалась избыточной.

Это объяснение можно было бы признать правдоподобным при выполнении двух условий, ни одно из которых не имеет места в действительности. Во-первых, оно неявно опирается на факт положительной корреляции между темпами инфляции и спадом производства, который, как мы видели, является мифом, не соответствующим реальному положению вещей. Во-вторых, данное объяснение для своего подтверждения требует обнаружить в переходных экономиках с высокой инфляцией феномен "бегства от денег". Однако подобная гипотеза также противоречит реальностям трансформационных процессов. Например, в России, где произошло наибольшее сжатие объема денежной массы М2, в соответствующие годы наблюдался кризис ликвидности, имела место очевидная

---

[117] См.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Введение в компаративистику (Исследование и сравнительный анализ социально-экономических систем: методология, теория, применение к переходным экономикам). М., 1997. С. 203.

нехватка оборотных средств предприятий для осуществления текущих расчетов, что привело к кризису неплатежей и натурализации экономических связей (бартер), которые, таким образом, оказались спровоцированы хозяйственной политикой правительства.

На самом деле объяснение обратной связи между объемом М2 и инфляцией весьма несложно. Ограничительная финансовая политика, направленная на сжатие агрегата М2, не влечет за собой сокращения объема денежной массы, а вызывает лишь ухудшение ее качества. Взамен ликвидных денежных агрегатов каналы денежного обращения наполняются финансовыми неликвидами, суррогатами денег, различными долговыми обязательствами, накопление которых приводит к кризису неплатежей. В России, например, в середине 90-х годов совокупный объем «квазиденег» в обращении достигал, по некоторым оценкам, половины всего объема денежной массы, а в отдельных отраслях составлял 80-90% совокупного объема операций российских предприятий[118]. Кризис неплатежей вызывает углубление экономического спада, а он, в свою очередь, выступает важнейшим фактором инфляционных процессов, поскольку усиливает диспропорции между количеством денег в обращении, которое остается практически неизменным (несмотря на сжатие М2), и объемом их товарного покрытия.

«Гетеродоксальный шок», связанный с замораживанием бюджетных выплат, негативно отражается на состоянии реального сектора, поскольку включается так называемый мультипликатор неплатежей, подобный инвестиционному мультипликатору: каждый рубль, не выплаченный правительством из бюджета, оборачивается, по оценкам экспертов, в 5-6 рублей неплатежей в реальном секторе экономики[119]. В результате использования суррогатных денежных средств (в том числе проведения взаимозачетов, когда правительство фактически объявляет деньгами отложенные или просроченные долговые обязательства предприятий) единый платежный оборот страны разрывается на два сегмента. Один из них — спекулятивный финансовый сегмент, сосредоточивший средства на рынках краткосрочных обязательств, другой — реальный сектор, образовавший уникальную платежную систему, в которой доминируют квазиденьги, необеспеченный коммерческий кредит и бартер[120].

---

[118] См.: Яковлев А., Глисин Ф. Альтернативные формы расчетов в народном хозяйстве и возможности их анализа методами субъективной статистики //Вопросы статистики. 1996. № 9. С. 21-31.

[119] См.: Эффективный экономический рост: теория и практика. М., 2001. С. 154.

[120] См.: Белолипецкий В.Г. Платежный кризис: природа, последствия, пути выхода //Финансы. 1996. № 11. С. 14-15.

Кризис неплатежей вынуждает правительство к эмиссии суррогатных денег, долговых обязательств, которые обращаются на рынке, помогая исправно работающим предприятиям уходить от налоговых обязательств перед бюджетом («плохие» деньги, с которых можно не платить налоги, вытесняют из оборота «хорошие», ликвидные деньги). При этом безнадежные должники, для облегчения положения которых и были введены суррогатные деньги, так и остаются в должниках. В результате собираемость налогов резко падает, и значительная часть предприятий перемещается в теневой сектор, где к 1998 г. функционировало около 40% российской экономики. Тем самым эмиссия суррогатных денег — это своего рода порча монеты, убыток от которой несет государство-эмитент, рискующий окончательно потерять контроль над системой денежного обращения. При этом меры, приведшие к разбалансированности денежной системы страны, правительство, по иронии судьбы, называет жесткой финансовой дисциплиной.

Помимо этого, при обращении суррогатов поставщики, пребывающие в монопольном положении, нередко завышают цены по сравнению с рыночными, и с этим ввиду безвыходности ситуации приходится соглашаться всем заинтересованным сторонам (в том числе и населению, когда речь идет, например, о поставках электроэнергии). Таким образом, кризис неплатежей увеличивает бюджетный дефицит и способствует росту цен, что, в свою очередь, провоцирует новые всплески инфляции.

Несмотря на формальный выбор большинства стран Восточной Европы в пользу монетарного варианта финансовой стабилизации, соответствующего рекомендациям МВФ, на самом деле далеко не во всех случаях финансовая стабилизация достигалась путем внезапного применения комплекса жестких дефляционных мер, подобного тому, что было сделано, например, в России. В частности, Венгрия смогла достичь требуемых результатов, избегая разрушительного мгновенного сжатия объема денежной массы. С другой стороны, весьма глубокий дефляционный шок в России (сокращение объема М2 более чем в 2,5 раза только за 1992 г. и более чем в 4 раза за весь период до 2000 г.) сопровождался высоким уровнем инфляции, а формально достигнутая к весне 1996 г. финансовая стабилизация сопровождалась значительным сокращением объемов производства и реальных доходов населения при фактической неспособности государства обслуживать внутренний долг.

Согласно расчетам, сделанным в рамках многофакторной модели в Институте системного анализа РАН, в начале 90-х гг. первым по значимости фактором инфляции в России стал неограниченный вывоз сырья и других товаров за границу без репатриации валютной выручки, что фактически равносильно вывозу

капитала из страны. Вторым фактором было предоставление рублевой наличности и разрешений на безналичную эмиссию рублей странам «рублевой зоны» — своего рода импорт инфляции из других стран СНГ. Третьим по значимости фактором было эмиссионное финансирование дефицита госбюджета. Четвертым — эмиссионные попытки покрытия быстро обесценивающихся оборотных средств предприятий. Пятым фактором была нелегальная эмиссия (подделки авизо и пр.). При этом, в соответствии с проделанными расчетами, третий и четвертый факторы, упоминаемые правительством в качестве ведущих, в совокупности детерминировали инфляционные процессы лишь на 23%[121].

Экономисты, близкие к монетаристской парадигме, обычно объясняют длительную безуспешность попыток финансовой стабилизации в России тем, что здесь не были в достаточно полной мере реализованы все составляющие стандартного пакета стабилизационных мер, рекомендуемого МВФ. Но то же самое можно сказать и про любую из стран, добившихся успехов в борьбе с инфляцией, — ни одна из них не была ортодоксальным последователем рекомендаций МВФ.

Более того, можно заметить, что страны ЦВЕ, проводившие наиболее резкое ограничение количества денег в обращении (Болгария и Румыния), испытали и наибольшие проблемы с инфляцией, да и с преодолением спада производства. Практически ни одной стране ЦВЕ (за исключением Польши и Венгрии) не удавалось проводить сокращение денежной массы долее чем в течение года. Во многих из этих стран реальностью оказалось инфляционное *стимулирование* роста экономики, противоречащее монетаристской логике финансовой стабилизации.

В качестве одного из важных факторов инфляции во многих странах с переходной экономикой рассматривался бюджетный дефицит. Однако на самом деле отрицательную корреляцию между темпами инфляции и отношением сальдо госбюджета к ВВП демонстрируют лишь страны, которые испытали жесткий дефляционный шок: Польша, Азербайджан, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Эстония и Литва, а Словакия и Словения обнаруживают положительную корреляцию. Кроме того, из всех групп стран только две последние (пятая и шестая) обнаружили значимую корреляцию между этими параметрами — естественно, отрицательную. Это свидетельствует о том, что в странах со слабым государственным регулированием трансформационных процессов рост бюджетного дефицита действительно провоцирует инфляцию, а в более успешно реформируемых странах, где влияние национального

[121] См.: Социальная политика в постсоциалистическом обществе: задачи, противоречия, механизмы /Отв. ред. К.И. Микульский. М.: Наука, 2001. С. 255.

правительства на логику проводимых преобразований достаточно велико, бюджетный дефицит не выступает столь значимым или, во всяком случае, быстродействующим фактором инфляции.

В пользу этой позиции свидетельствуют и результаты других исследований, объектами которых выступают развитые страны мира: в тех странах, где правительство удерживает под контролем макроэкономическую ситуацию, нет прямой связи между уровнем бюджетного дефицита и темпами инфляции. По данным выборки, охватывающей 48 стран, в совокупности производящих 9/10 совокупного мирового ВВП, статистически значимой корреляции между уровнями бюджетного дефицита и инфляции обнаружить не удалось[122].

Точно так же логика проведения экономических реформ предопределяет и взаимосвязь между конечным потреблением и инфляцией, которая на практике не столь очевидна, как должно было бы вытекать из общетеоретических соображений. Положительную корреляцию между темпами роста потребительских цен и объемом среднедушевого конечного потребления демонстрируют Украина, Молдова, Таджикистан и Туркмения, а отрицательную — остальные страны, за исключением России, Белоруссии, Литвы, Македонии, Азербайджана, Грузии и Казахстана. Нетрудно заметить, что в наиболее успешно реформируемых странах связь между инфляцией и уровнем конечного потребления отрицательна, страны со средними результатами (и несколько хуже среднего) никакой связи не обнаруживают, а в странах-аутсайдерах она положительна. Это естественно, поскольку в странах-лидерах механизмы обратной связи работают более четко и всплески инфляции немедленно снижают конечное потребление. В других странах лаг между этими изменениями значителен, макроэкономическая система реагирует на повышение цен с запаздыванием и, кроме того, в большинстве из них неденежные доходы играют значительную роль в общем объеме конечного потребления.

Аналогичным образом спад производства непосредственно вызывает бюджетный дефицит лишь в странах, в которых государственная власть выпустила ситуацию из-под контроля, а в переходных странах, не испытавших жесткой либерализации, связи между этими параметрами нет. Положительная корреляция между отношением сальдо бюджета к ВВП и приращениями объемов ВВП наблюдается лишь в Болгарии, Эстонии и во всех странах СНГ, за исключением Молдавии и Туркмении. Остальные страны не обнаруживают значимой корреляции.

3. Инвестиции и структурные проблемы

[122] См. Там же. С. 254.

Масштабы развала реального сектора экономики подавляющего большинства постсоциалистических стран наглядно вытекают из динамики темпов роста производительности труда в промышленности (табл. 8 приложения 1). В то же время в последние годы в ряде стран наступила стабилизация данного параметра, показывающая, что дальнейшее развитие этих стран испытывает определенные ограничения со стороны технологической основы производства, в значительной мере исчерпавшей свои возможности, что они, таким образом, находятся на пороге масштабных технологических сдвигов. Это касается таких стран, как Хорватия, Словения, Россия, Литва, Азербайджан, Узбекистан, Армения, Китай. Особенно значительные трудности в данном вопросе испытывает экономика Китая, демонстрирующего высокую отрицательную корреляцию (–0,93) между объемом ВВП и темпами его роста (табл. 43 приложения 2): чем больше растет ВВП, тем сильнее замедляется этот рост. Это свидетельствует о том, что *технологические* параметры развития данной страны близки к насыщению, иначе говоря — что технологическую основу экономического роста составляют стареющие технологические уклады.

В долгосрочном периоде подобная зависимость имеет место для подавляющего большинства стран, поскольку поступательная технико-экономическая динамика, вообще говоря, характеризуется законом убывающей производительности капитала, действие которого периодически прерывается непродолжительными «всплесками» технологических сдвигов. Что же касается среднесрочного периода, то ни одна страна с переходной экономикой в последнее десятилетие не демонстрирует столь ярко выраженного факта технологического насыщения, как Китай.

Общий объем инвестиций начал расти в Польше с 1992 г., в большинстве других стран ЦВЕ - с 1994 г. Однако объем ВВП этих стран, рассчитанный в сопоставимых ценах и по паритетам покупательной способности 1996 г., достиг уровня 1990 г. в приемлемые сроки лишь в Польше (1994 г.) и Словении (1995 г.). Только в последние три года планку 1990 г. по уровню ВВП перешагнул еще ряд стран этого региона — Словакия (1999), Венгрия (2000) и Хорватия (2000), а также Албания (1999), существенно затормозившая проведение либеральных реформ в 1997 г. (табл. 1 приложения 1). Отсюда вытекает, что наиболее трудная задача заключается не в увеличении совокупного объема инвестиций, а в обеспечении роста их эффективности. Из республик бывшего СССР лишь Узбекистан и Эстония превысили по объему ВВП уровень 1990 г. (обе — в 2001 г.).

Данные об объемах внутренних инвестиций в странах ЦВЕ и СНГ в первой половине 90-х гг. показывают, что во всех странах с

переходной экономикой они были недостаточны, но в странах СНГ оказались предельно низки. Не случайно опасения по поводу низкого уровня инвестиций в странах СНГ сегодня высказывают и многие иностранные эксперты[123]. Некоторую стабилизацию в уровне инвестиций можно с определенными оговорками наблюдать лишь в Беларуси и России. В Узбекистане и в Казахстане аналогичный уровень инвестиций явился результатом его значительного сокращения в предыдущие годы. Кроме того, не стоит забывать, что за указанный период значительно сократилась база, от которой этот показатель рассчитывается, т.е. размер валового внутреннего продукта (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Валовой объем внутренних инвестиций в странах ЦВЕ и СНГ, 1990 и 1995 гг. (в % от ВВП соответствующих лет)

	1990 г.	**1995 г.**
Страны СНГ		
Армения	47,1	9,0
Азербайджан	27,8	16,0
Беларусь	27,4	25,0
Грузия	н.д.	3,0
Казахстан	42,6	22,0
Кыргызстан	23,8	16,0
Молдова	н.д.	7,0
Россия	30,1	25,0
Таджикистан	23,4	17,0
Туркменистан	40,0	н.д.
Украина	27,5	н.д.
Узбекистан	32,2	23,0
Некоторые страны ЦВЕ		
Болгария	25,6	21,0
Чехия	28,6	25,0
Венгрия	25,4	23,0
Польша	25,6	17,0
Румыния	30,2	26,0

Источник: Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 16.

Во второй половине 90-х гг. ситуация с инвестициями в странах СНГ принципиально не изменилась. В Беларуси, несмотря на

[123] См., в частности: Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 17.

статистический рост инвестиций в основной капитал в период 1997-1998 гг., их совокупный объем в 1998 г. составил 59% от уровня 1990 г. Объемы инвестиций за период 1990-1999 гг. уменьшились в радиопромышленности в 40 раз, в электронике — в 45, в тракторном и сельскохозяйственном машиностроении — в 2,5, в сельском хозяйстве – почти в 8 раз. В стране поставлена задача приоритетного развития науки и поддержки новых технологий. Однако инвестиции в базовые и наукоемкие отрасли сократились в 6-30 раз. Если стоимость всех выпущенных акций в Беларуси не превышала в 1999 г. по реальном рыночному курсу 35 млн долл., то, например, капитализация венгерского фондового рынка в том же году превысила 13 млрд. долл., польского — 22 млрд долл., чешского — 12 млрд долл.[124]

Наиболее благоприятные тенденции в области привлечения инвестиций были в Казахстане, который опережал все страны СНГ по объему прямых иностранных инвестиций на душу населения. Во второй половине 90-х гг. правительство страны разработало масштабную долгосрочную программу освоения богатых природных ресурсов, рассчитанную главным образом на привлечение иностранных инвестиций. Однако и здесь, как и в других странах СНГ, медленное развитие рыночной инфраструктуры сдерживает процесс инвестиционной активности.

Принципиально иначе обстоят дела в Китае. Для него характерен постоянный рост инвестиций в течение последних 15 лет. За первые полвека существования КНР (1950-2000 гг.) набирается лишь 5 лет, когда норма накопления была ниже 20%. В годы 8-й пятилетки (1991-1995) среднегодовая норма инвестирования составляла 39,3%, в годы 9-й пятилетки (1996-2000) — 37,5%. Некоторые эксперты оценивают всю 50-летнюю историю этой страны как период первоначального накопления, который осуществлялся в различных социально-экономических укладах — государственном, государственно-капиталистическом, коллективном, частном, индивидуальном, а также в различных укладах с участием иностранного капитала[125]. Согласно разработанным в стране планам развития народного хозяйства, норма накопления в период до 2010 г. должна составлять около 34% к ВВП, а в 2010-2020 гг. — 30-32%. Однако уже первые годы выполнения «Программы-2010» показали значительное превышение намеченной нормы инвестирования, в особенности это касается инвестиций в основные фонды.

Несравненно хуже обстоят дела с инвестиционным процессом в странах СНГ. Если даже оставить в стороне страны, претерпевшие настоящую экономическую катастрофу (такие, как Грузия или

[124] Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 18.

[125] См., например: Наумов И.Н. Стратегия экономического развития КНР в 1996-2020 гг. и проблемы ее реализации. М.: Ин-т Дальнего Востока РАН, 2001. С. 53.

Таджикистан), то и в экономике других стран, испытавших глубокий и длительный спад производства, положение с инвестициями остается крайне неблагополучным. Так, в России лишь за период 1990-1995 гг. суммарное сокращение уровня инвестиций составило 3/4. На деле это сокращение гораздо более существенно, поскольку значительно упала доля производственных инвестиций, а также значительно снизилась их эффективность. По оценкам экспертов, ввод в действие реальных производственных мощностей сократился не менее чем в восемь раз.

Положение отдельных отраслей российской экономики в этом отношении и сегодня может быть оценено как катастрофическое. Такова, например, ситуация в сельском хозяйстве, где произошло многократное сокращение инвестиций, а вместе с этим развиваются процессы деградации почв, сокращения многолетних насаждений, поголовья сельскохозяйственных животных, заметного уменьшения количества используемой сельскохозяйственной техники и т.д.

Разумеется, невозможно ожидать восстановления инвестиционной активности без достижения экономического роста, а вместе с этим — и возобновления источников финансирования инвестиций: увеличения прибылей предприятий и доходов населения. Однако даже увеличение объема инвестиций еще не решает всех проблем формирования нормального воспроизводственного цикла. Как показывают примеры даже наиболее благополучных в этом отношении стран ЦВЕ, остаются еще довольно сложные проблемы, связанные с регулированием структурных сдвигов в экономике.

Общей тенденцией изменения структуры переходной экономики всех стран, прошедших или проходящих через трансформационный спад, является примитивизация этой структуры. Положительные изменения в структуре производства среди всех переходных стран наблюдаются лишь в Китае и Вьетнаме, но ведь и спад физических объемов производства их миновал. В качестве типичного примера структурного регресса можно привести экономику России, динамика структуры которой приведена в табл. 4.4.

Таблица 4.4

Отраслевая структура промышленного производства в России (%, в текущих ценах)

Отрасли	**1990 г.**	**1991 г.**	**1992 г.**	**1993 г.**	**1994 г.**	**1995 г.**	**1996 г.**	**1997 г.**	**1998 г.**	**1999 г.**	**2000 г.**	**2001 г.**
Промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика	4,1	4,2	6,5	8,8	13,9	12,9	15,7	16,5	17,3	10,4	10,7	11,6
Нефтедобывающая	2,5	2,8	8,7	6,0	6,0	7,8	8,5	9,4	8,5	11,	11,	10,

										4	8	8
Нефтеперерабатывающая	2,5	2,5	7,0	6,7	5,5	5,2	4,8	3,8	3,9	2,6	2,3	2,3
Газовая	1,7	1,1	1,0	1,1	1,6	1,6	2,0	2,5	2,5	1,9	1,7	2,3
Угольная	1,3	1,0	2,1	1,9	2,4	2,6	2,7	2,6	2,2	1,5	1,4	1,5
Черная металлургия	5,6	5,0	8,3	8,1	8,6	9,6	8,6	8,3	7,9	8,6	9,3	8,6
Цветная металлургия	6,1	6,6	8,8	7,4	6,9	6,8	5,6	5,8	7,7	10,4	10,2	8,5
Химическая	7,8	7,3	8,5	7,0	7,7	7,1	7,4	7,6	7,5	7,6	7,8	8,4
Машиностроение	31,9	25,8	20,9	19,9	20,4	18,9	19,8	19,4	18,1	19,8	19,8	20,7
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	5,9	6,0	4,9	4,2	4,8	5,4	4,2	3,9	4,0	5,0	5,0	4,8
Стройматериалов	3,8	3,9	3,3	4,1	5,0	5,1	4,9	4,4	3,9	3,0	2,7	2,5
Легкая	12,5	16,8	7,2	5,0	3,3	2,6	2,1	1,9	1,7	1,7	1,6	1,5
Пищевая	13,7	16,4	11,9	12,6	13,0	12,5	13,0	13,0	13,9	15,2	14,8	15,6
Медицинская	0,6	0,7	0,8	0,8	0,9	0,6	0,7	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8

Скачкообразная либерализация экономики, столкновение с конкуренцией высокоразвитых экономик и закономерное ухудшение инвестиционного климата, вызывающее хроническую нехватку инвестиций (особенно для крупных долгосрочных проектов), весьма сильно ударили по наиболее современным отраслям, производящим технически сложные изделия. Именно здесь, в сфере высоких технологий, и в современных индустриальных отраслях отставание от стран Запада проявлялось наиболее отчетливо. Отсутствие инвестиционных ресурсов для модернизации послужило причиной их развала и деградации.

С другой стороны, энергосырьевые отрасли и жизнеобеспечивающие отрасли местной и национальной экономической инфраструктуры оказались в более благоприятном положении. Первые оказались достаточно конкурентоспособными на мировом рынке, учитывая используемый ими легкий демпинг; вторые было просто необходимо финансировать, чтобы избежать полного экономического и социального коллапса.

4. Внешнеэкономические проблемы

В целом большинство стран с переходной экономикой оказалось перед лицом ухудшения позиций на мировом рынке — в первую очередь потому, что они сделали выбор в пользу как внутренней, так и внешней экономической политики, не способной обеспечить условия для быстрой и эффективной модернизации экономики, наращивания конкурентоспособности производства, реализации сравнительных преимуществ.

Исключение опять же составляет Китай. Будучи довольно отсталой страной, он сумел мобилизовать как внутренние, так и внешние источники для модернизации своей экономики. Китай, разумеется, не мог сделать за период реформ такой скачок, чтобы занять на мировом рынке позиции державы, экспортирующей современную высокотехнологичную продукцию или, по крайней мере, не зависящей всецело от ее импорта. Однако он до сих пор уверенно движется именно в этом направлении. Объемы внешнеторгового оборота у Китая многократно выросли, столь же существенно выросли и объемы привлекаемого иностранного капитала. Все это было обеспечено интенсивной мобилизацией внутренних источников развития.

Общей чертой внешнеэкономических связей для большинства (но не для всех) стран с переходной экономикой является усугубление проблемы внешней задолженности. При этом динамика внешнего долга во многих из них не зависит ни от динамики торгового баланса, ни от степени оживления внутренней экономической активности. Динамика показателей внешнего долга в значительной степени случайна и определяется политикой международных финансовых организаций в отношении режима погашения долга в различных странах, логики его реструктуризации.

Подтверждением этого факта является отрицательная корреляция между отношением внешнего долга к ВВП и темпами инфляции (табл. 20 и 9 приложения 1), имеющая место в Польше, Румынии, Чехии, Словакии, Словении, Албании, всех странах Балтии, России, Украине, Беларуси и Молдове. Кредиты и внешние займы, главным образом обуславливающие рост внешней задолженности, выдаются только странам, которые в целом обуздали инфляцию, независимо от степени успешности реформ и от достижения целей экономического роста. Поэтому ни по одной группе стран (как лидеров, так и аутсайдеров) не обнаруживается значимой корреляции между указанными показателями. Положительную корреляцию демонстрирует одна лишь Венгрия, которая формально согласилась с рекомендациями МВФ, но на деле смогла избежать жесткого дефляционного шока.

Взаимосвязь между внешним долгом и объемом ВВП (табл. 20 и 1 приложения 1) различна в разных постсоциалистических странах.

Положительную корреляцию показывают Польша, Чехия, Словакия, все республики бывшей СФРЮ, Албания, все страны Балтии, Армения и Узбекистан, а отрицательную — Венгрия, Россия, Украина и Молдавия. Данное разбиение обусловлено разницей между успешным и неуспешным использованием внешних заимствований, выступающих основным источником роста внешнего долга. Такая трактовка подтверждается тем, что указанная корреляция почти полностью совпадает с данными корреляции между объемом внешнего долга и конечным потреблением на душу населения (табл. 20 и 12 приложения 1). Положительную корреляцию между этими параметрами демонстрируют страны, указанные ранее, а также Румыния и Беларусь, а отрицательную — Венгрия, Россия и Молдова.

С точки зрения проблемы внешней задолженности можно с достаточной долей условности выделить следующие группы стран.

1. Страны, перешедшие к экономическому росту, наращивающие объем внешнеторгового оборота, но имеющие проблемы с торговым балансом и сталкивающиеся с проблемой внешней задолженности (большинство стран ЦВЕ). Среди этих стран на Венгрию и Польшу приходится основная масса задолженности, хотя Польша (как и Болгария) с 1994 г. сумела несколько сократить свой внешний долг. В случае с Польшей, однако, следует подчеркнуть, что в смягчении проблемы задолженности большую роль сыграло списание значительной части ее задолженности международным финансовым организациям и государственным банкам стран-кредиторов. Болгарии было предоставлено право выкупать часть своих долгов со скидкой. Разумеется, такие подарки предоставлялись далеко не всем.

Другие страны этой группы за последние 7 лет нарастили внешнюю задолженность, не имея при этом льгот, предоставленных Польше и Болгарии. Прирост задолженности (в том числе импорт иностранного капитала) является для них одним из значительных источников экономического роста (Чехия, Венгрия). В 1992-1994 гг. в качестве такого источника выступало и увеличение объема экспорта, но в 1995-1996 гг. они столкнулись с заметным ухудшением экспортно-импортного сальдо.

2. Страны, имеющие благоприятное экспортно-импортное сальдо, однако не решившие проблему перехода к стабильному экономическому росту и продолжающие наращивать внешнюю задолженность (Россия, Украина, Казахстан). Рост внешнего долга определяется здесь двумя основными факторами: во-первых, неспособностью обеспечить необходимый объем бюджетных поступлений, что вызывает необходимость внешних заимствований для покрытия дефицита; во-вторых, неспособностью эффективно мобилизовать доходы от внешней торговли для погашения внешней

задолженности, что влечет за собой необходимость новых займов для расчетов по старым обязательствам.

3. Страны с неблагополучной внутренней экономической динамикой, плачевным состоянием торгового баланса и растущей внешней задолженностью (Закавказские республики, Молдова, Таджикистан).

Отдельную группу составляет Китай, внешняя торговля которого испытывает постоянный и быстрый рост при наличии в 1980-е г в основном отрицательного торгового баланса, а в 1990-е гг. – положительного.

Глава 5
Экономический рост в КНР: темпы и источники

Экономическая реформа в Китае заметно отличается от рыночной трансформации большинства других стран по своей логике, и достаточно длительные сроки осуществляемых преобразований позволяют сделать выводы относительно заметных успехов, достигнутых Китаем на этом пути, и серьезных проблем, с которыми его экономика уже столкнулась. Это обстоятельство вызывает необходимость более подробного исследования китайского опыта проведения экономических трансформаций.

Общие итоги экономического роста

За годы после образования в 1949 г. КНР и особенно в последние 22 года (1979–2000 гг.) в китайской экономике произошли эпохальные изменения. Из крайне отсталой, полуфеодальной, полуколониальной страны с разрушенным многолетними войнами народным хозяйством Китай превратился в одно из крупнейших индустриально-аграрных государств в мире. После восстановления экономики в 1952 г. за 26 лет (1953–1978 гг.) производство национального дохода увеличилось более чем в 4,5 раза, а за 22 года (1979–2000 гг.) новых реформ - еще в 7,4 раза. По общему объему ВВП при расчете его по паритету покупательной способности (более 4,4 трлн долл. в 2000 г.) Китай вышел на второе место в мире после США (около 8,6 трлн долл.).

Кроме провальной 2-й пятилетки (1958–1962 гг.) и трех лет (1967, 1968, 1976 гг.) в годы “культурной революции”, когда объем производства падал ниже предыдущих лет[126], все остальные годы экономика Китая поднималась вверх, порой очень высокими темпами (см. табл. 5.1, 5.2). Среднегодовой темп прироста национального дохода в 1953–1978 гг. составил 6,9%, а ВВП в 1979–2000 гг. — 9,5%. В последние 22 года Китай показал самые высокие в мире темпы экономического роста.

Таблица 5.1

Среднегодовые темпы прироста ВВП в КНР по пятилеткам (в %)

Пятилетки и годы	ВВП	В том числе		
		сельское	промышленнос	транспорт, связь,

[126] Чжунго тунцзи няньцзянь (Китайский статистический ежегодник). Пекин, 1991. С. 34.

		хозяйство (I сфера)	ть и строительство (II сфера)	торговля и другие услуги (III сфера)
1-я — 1953–1957	8,9	3,7	19,4	9,7
2-я — 1958–1962	–3,1	–5,9	1,0	–0,8
Период восстановления — 1963–1965	14,7	11,5	21,0	6,9
3-я — 1966–1970	8,3	2,6	12,3	3,8
4-я — 1971–1975	5,5	3,0	8,8	4,6
5-я — 1976–1980	6,1	0,7	9,4	7,4
6-я — 1981–1985	10,7	8,2	10,0	15,2
7-я — 1986–1990	7,9	4,2	9,0	9,4
8-я — 1991–1995	12,0	4,2	17,4	10,0
9-я — 1996–2000	8,3	3,5	10,0	7,8

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. Пекин, 2000. С. 55; Чжунго тунцзи чжайяо. 1999. С. 14–16; Цзинцзи жибао, 01.03.2001.

Таблица 5.2

Циклы экономического прироста КНР на примере темпов прироста производства ВВП

Циклы	Годы	%	Циклы	Годы	%
I	1953	14,0	VI	1977	7,8
	1954	5,8		1978	11,7
	1955	6,4		1979	7,6
	1956	14,1		1980	7,8
	1957	4,5		1981	5,2
II	1958	22,0	VII	1982	9,1
	1959	8,2		1983	10,9
	1960	-1,4		1984	15,2

	1961	-29,7		1985	13,5
	1962	-6,5		1986	8,8
III	1963	10,7	VIII	1987	11,6
	1964	16,5		1988	11,3
	1965	17,0		1989	4,1
	1966	17,0		1990	3,8
	1967	-7,2	IX	1991	9,2
	1968	-6,5		1992	14,2
IV	1969	19,3		1993	13,5
	1970	23,3		1994	12,6
	1971	7,0		1995	10,5
	1972	2,9		1996	9,6
V	1973	8,3		1997	8,8
	1974	1,1		1998	7,8
	1975	8,3		1999	7,1
	1976	-2,7		2000	8,0

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1991. С. 34;
Чжунго тунцзи чжайяо. 2001. С. 21.

Вместе с тем из табл. 5.1 и 5.2, а также рис. 5.1 и 5.2 видно, что экономика КНР в течение всей истории развивалась крайне неравномерно. Причем амплитуда колебаний разнилась в больших пределах. В 1961 г., например, спад производства национального дохода составил 29,7%, в 1967 и 1968 гг. спад темпов по сравнению с 1966 г. составил 24,2%[127]. После 1978 г. в китайской экономике не было таких глубоких перепадов в темпах роста. Тем не менее ускорения и замедления в динамике роста продолжались. В настоящее время одни китайские экономисты насчитывают девять крупных циклических подъемов и спадов в экономике КНР за всю ее историю (см. табл. 5.2), другие даже больше. Наглядное представление о неравномерности темпов экономического роста дают рис. 5.1 и 5.2.

[127] Там же.

Рис. 5.1. Динамика темпов роста производства ВВП

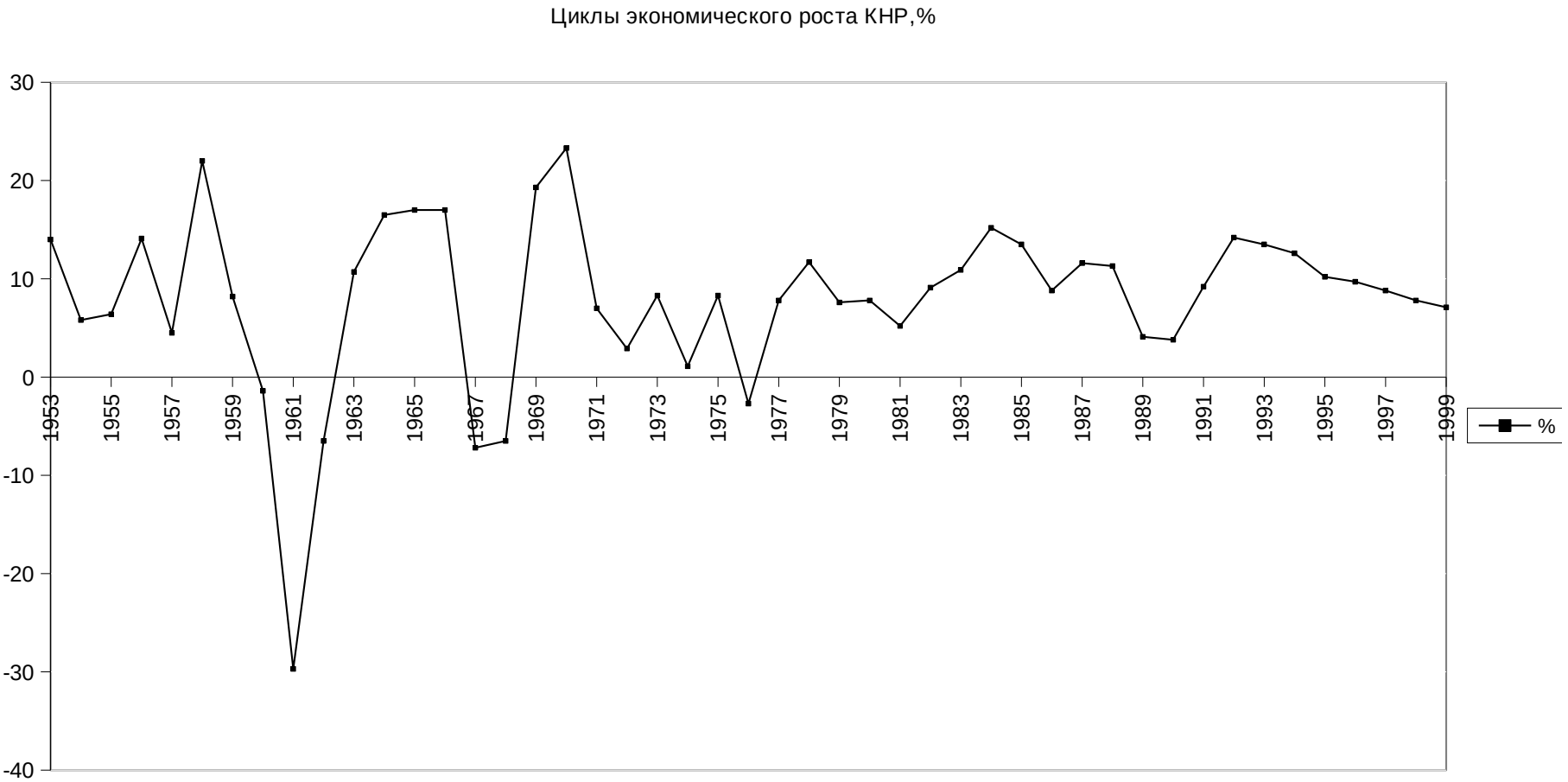
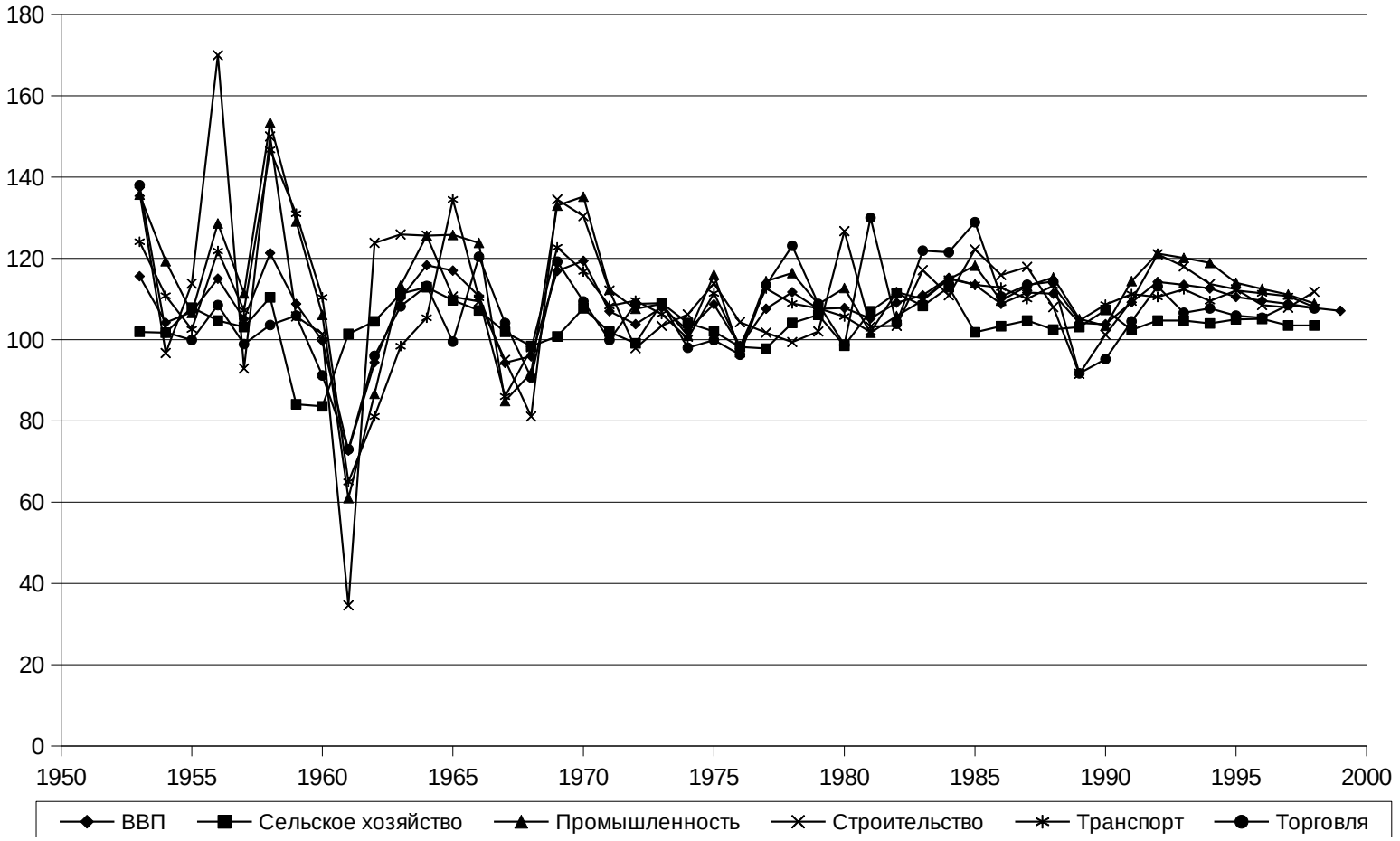


Рис. 5.2. Динамика темпов роста ВВП и основных отраслей народного хозяйства



Столь энергичный, хотя и неравномерный, рост требовал огромных природных, материальных и финансовых ресурсов, а также физического и морального напряжения колоссальных масс населения. В табл. 5.3 приведены отдельные показатели, объясняющие частично высокие, а иногда и сверхвысокие темпы экономического роста. Главный источник ускоренного роста — высокая норма накоплений — давно уже превратилась в КНР в традицию. Из девяти пятилеток в семи она зашкаливала за 30%, в том числе в последние три года превышала 36%, а в восьмую пятилетку почти достигала 40%[128].

Таблица 5.3

Среднегодовая норма накопления, среднегодовые темпы прироста инвестиций и среднегодовые темпы прироста ВВП по пятилеткам (в %)

Пятилетки, годы	Среднегодовые		
	Норма накопления	Темпы прироста инвестиций	Темпы прироста ВВП
1-я — 1953–1957	24,2	—	8,9
2-я — 1958–1962	30,8	—	–3,1
Период восстановления — 1963–1965	22,7	—	14,7
3-я — 1966–1970	26,3	—	8,3
4-я — 1971–1975	33,0	—	5,5
5-я — 1976–1980	33,2	—	6,1
6-я — 1981–1985	34,3	19,4	10,7
7-я — 1986–1990	36,3	16,5	7,9
8-я — 1991–1995	39,3	36,9	12,0
9-я — 1996–2000	37,5	11,0	8,3

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1991. С. 34; 1998. С. 67; Чжунго тунцзи чжайяо. 1999. С. 14.

Для осуществления столь крутого и длительного экономического подъема необходимы были не только радикальные политические,

[128] Чжунго тунцзи няньцзянь. 2001. С. 61.

экономические и социальные реформы, но и соответствующие организационно-экономические системы и механизмы их реализации. Центральными из них являются накопительно-инвестиционная система и накопительно-инвестиционный механизм, функционирование которых позволило Китаю создать современные производительные силы. В те годы Китай не располагал такими материальными и финансовыми средствами. Не было современных машиностроения, строительной индустрии, тяжелой промышленности, а также крупных денежных средств, кадров ИТР, рабочих. Положение усугублялось еще и тем, что после образования КНР развитые индустриальные страны объявили ей бойкот. В этом, казалось, безвыходном положении на помощь Китаю пришел Советский Союз, что в корне изменило ситуацию. Сейчас можно говорить о трех периодах развития накопительно-инвестиционного комплекса в КНР.

Мобилизационный период экономического роста (1950–1978 гг.)

Первый период охватывает 29 лет (1950–1978 гг.). Поставленные СССР и смонтированные с помощью советских специалистов 156 современных по тому времени заводов стали в Китае материально-технической базой принципиально нового инвестиционного комплекса. При активном содействии советских специалистов в КНР организовывалась подготовка квалифицированных кадров. Китайской стороне было передано большое количество научно-технической документации. Одновременно в КНР создавались основы финансовой системы, необходимой для мобилизации и концентрации финансовых средств.

Основу инвестирования, как уже говорилось, составляют материальные средства производства и средства потребления. Однако в товарно-денежной (рыночной) экономике, а таковой китайская экономика не может не быть, непременными условиями инвестирования должны быть отлаженная финансово-кредитная система, а также непосредственно накопительный и распределительный денежный механизм.

В условиях развала народного хозяйства сразу после образования КНР новая финансовая система и накопительно-инвестиционный комплекс сами по себе, стихийно не могли возникнуть. В 50-е годы государство в лице Госсовета взяло жесткий курс на овладение управлением экономикой, который носил четко выраженный мобилизационный характер. Это проявилось, во-первых, в быстром увеличении доли национального дохода, распределяемого через государственный бюджет; во-вторых, в решающей роли бюджета в инвестировании нового строительства; в-третьих, в огромном охвате товаров, подлежащих директивному плановому распределению; в-четвертых, в широком

внедрении нормированного распределения основных жизненных средств; в-пятых, в использовании прямых вычетов в госбюджет почти всей чистой прибыли предприятий; в-шестых, в централизованном установлении цен почти на все средства производства и предметы потребления.

Сколь быстро Госсовет КНР овладевал управлением экономикой, видно из следующих данных. Уже в 1952 г., т.е. в конце восстановительного периода, через государственный бюджет распределялось 30,3% произведенного национального дохода. В годы “большого скачка” в 1960 г. этот показатель поднимался до 45,3%. В последующие годы он снижался. Накануне перехода к новым реформам в 1978 г. он составлял 38,2%[129]. Все эти годы государственный бюджет оставался главным источником инвестирования. В 1953 г. на него приходилось 83,5% инвестиций в основные фонды, в 1957 г. этот показатель поднялся до 91,7%. Затем происходит его снижение. Тем не менее в 1978 г. доля бюджета в инвестировании основных фондов равнялось 77,7%.

В первые годы существования КНР закладывалась высокая и сверхвысокая норма накопления. В 1950 г. она составила 10%, в 1951 г. — примерно 15%, в 1952 г. — 21,4%. Стабильной (23–25%) она оставалась в 1953–1957 гг. С переходом к “большому скачку” в области накопления начали выдвигаться максималистские установки вроде: “больше накапливать, меньше потреблять” или “низкие доходы, низкое потребление, высокая норма накопления”. В 1958–1960 гг. норма накопления соответственно равнялась 33,9, 43,8 и 39,6%. С провалом “большого скачка” в 1962 г. норма накопления упала до 10,4%. Новый ее подъем начался с 1965-1966 гг. Максималистские идеи в сфере накопления продолжались и в 70-е годы. 12 сентября 1977 г. в “Жэньминь жибао” была опубликована статья с характерным заголовком “Изо всех сил стараться увеличивать накопления государства”.

Одной из главных проблем в становлении накопительно-инвестиционного комплекса были поиски источников накопления и формирование конкретного механизма извлечения средств. В 1950 г. сразу же после провозглашения образования КНР Госсоветом были изданы “Основные положения общегосударственной налоговой политики”. В документе было определено 14 налогов[130], которыми в зависимости от характера облагались все хозяйства страны — частные, индивидуальные, государственные, производственные, торговые, посреднические предприятия и т.п. Эта система просуществовала с коррективами до 1958 г., т.е. до всеобщего обобществления[131].

Основными источниками накопления, особенно в первые годы, были сельские хозяйства, государственные, частные и индивидуальные

[129] Там же.

[130] Гоцзя шуйшоу (“Государственные налоги”). Пекин, 1995. С. 170.

[131] Там же. С. 173.

предприятия во всех сферах деятельности. Из деревни средства (как правило, в натуральной форме) изымались главным образом посредством сельскохозяйственного налога и сельскохозяйственных закупок. При этом государство доходило в изъятии сельскохозяйственных продуктов до самых бедных хозяйств. В результате государство сосредоточивало в своих руках огромные ресурсы продовольствия.

Важное место в этот исторический период в деревне занимала такая форма накопления, как непосредственное использование живого труда многих десятков миллионов крестьян для ремонта и строительства ирригационных сооружений, дорог и других объектов инфраструктуры. В 1979 г. общая орошаемая площадь достигла 45 млн га, из которых 25 млн были созданы после образования КНР.

Все больший вклад в реальное и денежное накопление вносила быстро поднимающаяся промышленность. С 1958 г. в КНР упрощается налоговая система, сокращается количество налогов. Промышленные предприятия по существу облагались одним промышленно-торговым налогом[132]. В бюджет отчислялась также почти вся чистая прибыль и бóльшая часть амортизации.

Но проблема накопления и инвестирования заключалась не только в том, чтобы собрать материальные ценности и денежные средства, необходимо было удержать их от обесценения в обстановке острого дефицита и нарастающего демографического пресса. Это достигалось, с одной стороны, с помощью установления государственных цен на все основные средства потребления и средства производства, а с другой — путем централизованного их нормирования и распределения.

Важным показателем здоровой финансовой системы общества и накопительно-инвестиционного комплекса является уровень инфляции. Динамика этого показателя всегда находилась в центре внимания высшего руководства КНР на всем протяжении ее истории. Галопирующая и тем более гиперинфляция считались первыми разрушителями экономического роста и нагнетания в обществе социальной напряженности. Самая решительная борьба против инфляционных вспышек началась уже в 50–70-е годы. За 29 лет (1950–1978 гг.) общий индекс розничных цен в городах вырос на 61,8%, т.е. в среднем 1,7% в год, а на продукты питания — на 86,7%, или на 2,2% в год[133]. За эти годы отмечалось только два всплеска цен — в 1951 г. на 14,4% и 11,1% и в 1961 г. — на 22,0% и 28,3%. Причем после каждого повышения цен в следующие годы они снижались. Всего же за этот период 8 лет цены повышались от 2 до 5,8%, 9 лет находились на уровне 100–101,4% и еще 8 лет они снижались[134].

Важнейшим административно-хозяйственным подразделением в управлении экономикой КНР был и остается Государственный плановый

[132] Там же.

[133] Чжунго тунцзи няньцзянь. 1991. С. 235.

[134] Там же.

комитет (Госплан), учрежденный в ноябре 1952 г. Госплан имеет обширную сеть плановых подразделений в провинциях, уездах, волостях, в деревнях. Этой структурой пронизано все общество. Через Госплан проходят важнейшие постановления ЦК КПК, правительства, и его задача заключается в том, чтобы общие ориентиры, прозвучавшие в форме заявлений, решений, установок, перевести на язык числовых показателей. В 1950–1970-е годы в Госплане определялось, какие группы продуктов производства подлежали директивному планированию, устанавливались предприятиям показатели производства и эффективности, поставщики и потребители продукции и т.п. В компетенцию Госплана входило планирование деятельности и развития накопительно-инвестиционного комплекса.

Даже еще в 1980 г. государственному распределению подлежало 837 видов средств производства, в том числе в компетенции центра находилось 256 видов[135]. На государственное распределение приходилось 74,3% стали, 57,9% угля, 80,9% лесоматериалов и т.д. Карточное распределение охватывало все основные потребительские товары — зерно, растительное масло, мясо, ткани, обувь и другие промышленные потребительские товары.

Но принцип максимизации распространялся не только на мобилизацию ресурсов, но и на их распределение и использование. В 1958–1978 гг. суть практической политики сводилась в народном хозяйстве к максимизации производственного накопления в ущерб непроизводственному, внутри производственного накопления — на максимизацию накоплений в промышленность в ущерб сельскому хозяйству, в промышленности — на максимизацию накоплений в тяжелую, в тяжелой — на развитие металлургии.

Несмотря на глубокие провалы, на острые зигзаги в экономической политике и экономическом развитии, острые политические разборки, в первые 30 лет в КНР были созданы основы промышленного комплекса, появились собственные инженерно-технические, научно-технические и управленческие кадры, квалифицированные отряды рабочего класса. На весьма высокий уровень была поднята эффективность функционирования промышленных предприятий.

В первую пятилетку (1953–1957 гг.) рентабельность по фондам колебалась в пределах 30,0–34,6%, рентабельность по себестоимости — 20,3–24,5%. В последующие годы этот показатель снижался, но оставался высоким. В 1978 г. он соответственно равнялся 24,8 и 24,5%. Так же вел себя и показатель отношения чистой прибыли к фондам. В первую пятилетку он колебался в пределах 22,0–23,9%, в пятую (1976–1980 гг.) — в пределах 11,4–16,0%[136].

[135] Чжунго цзинцзи чжуаньгуй 20 нянь (20 лет экономических реформ в Китае). Пекин, 2000. С. 41.

[136] Чжунго тунцзи няньцзянь. 1991. С. 416.

Рассматриваемые годы экономического развития по существу открывали в КНР длительный период первоначального накопления капитала, которое осуществлялось в очень сложных исторических условиях, как внутренних, так и международных. Непреходящее значение в эти годы имело возведение основ современного по тому времени промышленного комплекса, включая материальные основы накопительно-инвестиционного комплекса в виде машиностроения, химической, металлургической промышленности, стройиндустрии и т.п. В весьма неблагоприятных условиях экономических спадов и политических разногласий за 1953–1957 гг. основные фонды в стране по первоначальной стоимости увеличились в 18,7 раза, а по остаточной — в 19,2 раза, а государственном — соответственно в 28 и в 29,7 раза. Необходимо отметить, что экономические спады, политические, разборки, не сопровождались разрушением производственных фондов. Напротив, их размеры росли. Так, за годы “большого скачка” (1958–1962 гг.) основные производственные фонды увеличились в 2,3 раза[137]. После каждого спада темпов роста следовали высокие восстановительные темпы. Так, после двухлетнего спада производства национального дохода в 1967 и 1969 гг. соответственно на 7,2 и 6,5% этот показатель вырос и в 1969 г. составил 19,3%, а в 1970 г. — 23,3%. Поднималось производство[138]. В 1978 г. в КНР было добыто 618 млн. т угля, 104,1 млн т нефти, произведено 256,6 млрд. кВт.ч электроэнергии, 65,2 млн т цемента, 22,1 млн т проката, выплавлено 31,8 млн т стали и т.д.

В деревне одним из достижений было возведение главным образом силами крестьян обширной ирригационной сети, которая вместе с усилением химизации и вклада агрономической науки обеспечила с 1962 по 1979 г. удвоение сбора зерновых (со 160 до 332 млн т)[139]. Этот рост урожая стал главным условием выживания огромной и быстро растущей человеческой популяции. В 1950–1978 гг. численность населения в КНР увеличилась на 421 млн человек. Увеличение продовольственного фонда оказывало непосредственное воздействие и на хозяйственную деятельность, рост промышленного производства.

При становлении накопительно-инвестиционной системы, несмотря на резко негативное отношение к использованию денег зачинщиков “культурной революции”, в реальной жизни без денег, денежных оценок, расчетов обойтись было невозможно. Тем не менее в организации производства решающее значение принадлежало административным организационным методам. Долгое время управление производством осуществлялось по принципу “политика — командная сила”. В непростых

[137] Там же. С. 27.
[138] Там же. С. 34.
[139] Там же. С. 346.

условиях с ростом производства шло формирование кадров ИТР разных уровней, профессиональных отрядов рабочего класса.

Вместе с тем централизованная административно-распределительная система в экономике исчерпала себя и стала тормозом в ее развитии. Особенно остро ее последствия ощущало население через всеобщее нормирование жизненных средств, которому не было видно конца. Неупорядоченный экономический рост сопровождался массовым разрушением окружающей среды. Шло массовое загрязнение рек, озер, прибрежного шельфа. За первые 30 лет из сельскохозяйственного оборота было изъято под заводы, фабрики, дороги, дамбы и т.п. 33,3 млн га пахотных земель[140], причем лучших, наиболее плодородных. Часть их восстанавливалась за счет распашки целины на окраинах. Но в целом при огромном росте населения земельный фонд уменьшался. Если в 1957 г. его площадь равнялась 112 млн га, то в 1978 г. она сократилась до 99,4 млн га[141]. На многие годы были заморожены доходы городского и сельского населения. Высокого накала достиг политический кризис в обществе.

Переход от мобилизационной экономики к социалистическому рынку (1979–1995 гг.)

В практической экономической политике перед Дэн Сяопином после его прихода к власти на первый план выдвинулась задача сосредоточения потенциальных сил народа на созидательном труде. В руководящих кругах КНР зрело понимание того, что решение стоящих перед страной проблем возможно только на основе развития и подъема экономики. Спад производства, тем более глубокий, в те годы не только для Дэн Сяопина, но и для всей системы означал бы крах. В то же время после устранения “банды четырех” в СМИ развертывалась разносная критика чрезмерно централизованного управления и плановой системы, тормозящих развитие производительных сил и консервирующих отсталость Китая. В пример приводили успехи рыночной экономики в индустриальных странах.

В этих сложных условиях прежде всего необходимо было навести порядок в сознании партийного и государственного актива, широких народных масс. Нужна была краткая, понятная людям установка, произнесенная из уст авторитетного лидера. И Дэн Сяопин сумел эти слова найти. Согласно его утверждениям, план и рынок — это средства управления экономикой, категории неформационные. План и рынок как средства управления используются при капитализме, они могут использоваться при социализме. Между планом и рынком нет антагонистических противоречий[142]. Поэтому и в китайской экономике должны использоваться лучшие стороны того и другого.

[140] Цзинцзи жибао, 22.04.1990.
[141] Чжунго тунцзи няньцзянь. 1998. С. 389.
[142] Чжунго цзинцзи чжуаньгуй 20 нянь. 2000. С. 26–29.

Такой подход имел огромное теоретические и практическое значение. Он был положен в основу экономической политики КНР после 1978 г. Следуя этой политике, китайское руководство отвело руки радикалов, а их в Китае немало, от разрушения экономической системы. С другой стороны, признание необходимости активного использования плановых и рыночных методов хозяйствования требовало реформирования плановой системы, перевода ее на товарно-денежные отношения. Одновременно открывались и пути для проведения реформ. Переход к рыночным отношениям требует формирования иных механизмов развития, нежели те, на которых прежде строилась экономическая система. В ходе проведения реформ также учитывается предупреждение Дэн Сяопина: “переходя реку, нащупывай камни”. Практика преобразований подсказала также, что нельзя проводить реформы ради реформ. Была определена триединая цель реформирования: развитие производительных сил, наращивание совокупной экономической мощи и повышение народного благосостояния. В настоящее время период перехода в КНР от плановой экономики к “социалистической рыночной”, а точнее к планово-рыночной экономике, можно разделить на три этапа: 1979–1983 гг., 1984–1991 гг. и 1992–1995 гг. Все этапы насыщены реформами, направленными на повышение темпов экономического роста и на ускорение процесса вхождения в рынок. Общим для всех этапов являются наступление в экономике хаотических подъемов, рост цен, переходы к более жесткому регулированию экономики и ее оздоровлению.

Начало либерализации экономики

Первая попытка ускорения экономического роста и либерализации была предпринята в 1979–1980 гг., когда денежная эмиссия поднялась соответственно до 26,3% и 28,3%[143]. Однако уже в 1980 г. розничные цены в городах повысились на 8,1%[144]. В 1981 г. эксперимент был прекращен как неподготовленный. Последующие три года (1981–1983 гг.) были затрачены на энергичную подготовку к новому этапу либерализации и ускорения. В 1979–1983 гг. перевод экономики на товарно-денежные и коммерческие отношения проводился с учетом установки “планирование является главным, а рыночное регулирование — вспомогательным”. В опытном порядке делались первые шаги в реформировании планирования, вводились в планы направляющие показатели, элементы коммерциализации. В деревне шла интенсивная деколлективизация.

Переход к многоукладности, предоставление государственным предприятиям большей экономической самостоятельности, ускорение монетаризации экономики, быстрое увеличение численности и качественного разнообразия субъектов хозяйствования, привлечение в страну иностранных инвесторов поставили вопрос о смене хозяйственного

[143] Чжунго тунцзи няньцзянь. 1993. С. 664.

[144] Там же. С. 302.

механизма, основанного на принципах жесткого административно-распределительного управления со стороны государства. В новых условиях действовавшие 12 налогов[145] и “взнос прибыли” были не в состоянии обеспечить увеличение доходов государственного бюджета. Китайское руководство допустить этого не могло, поскольку это угрожало функционированию всей финансовой системы страны.

Новая система налогов создавалась в два этапа. На первом этапе (1979–1983 гг.) сохранялась старая система мобилизации средств в бюджет, не отменялся “взнос прибыли”, одновременно вводились и апробировались новые налоги. На втором этапе (1984–1991 гг.) вся экономика переводилась на налоговую систему формирования доходов государственного бюджета, которая из года в год пополнялась новыми налогами. В начале 1990-х годов их число перевалило за 30. Государственные предприятия облагались (кроме специфических) девятью налогами, включая налоги на продукцию, добавленную стоимость, промысловый, промышленно-торговый, подоходный, регулирующий, налоги на фонд заработной платы, премиальный фонд и строительство[146]. По ходу реформирования налоговой системы ускоренно преобразовывалась структура и механизм инвестирования в основные фонды (табл. 5.4).

Таблица 5.4

Изменения структуры источников инвестиций в основные фонды КНР в 1957–1990 гг. (%)

	1957 г.	1978 г.	1980 г.	1985 г.	1989 г.	1990 г.
Госбюджет	88,6	62,2	44,7	16,0	8,3	8,7
Кредит	11,4	1,7	11,7	20,1	17,3	19,6
Иностранные капиталовложения		4,2	7,2	3,6	6,6	6,3
Собственные накопления предприятий и хозяйств		31,9	36,5	60,3	56,9	52,3
Другие источники					10,9	13,1

Источник: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1991. С. 24.

За 32 года (1958–1989 гг.) доля государственного бюджета в инвестировании основных фондов сократилась в 10,7 раза, а по сравнению с 1978 г. — в 7,5 раза. Основными субъектами накопления и инвестирования стали предприятия, министерства, ведомства,

[145] Гоцзя шуйшоу. Пекин, 1995. С. 179.

[146] Шевель И.Б. Реформа налоговой системы КНР. М.: Институт Дальнего Востока РАН, 1993. С. 91–110.

индивидуальные, частные и иностранные предприниматели. По существу, после 1978 г. сформировался такой вид инвестирования, как кредит; увеличивалась роль иностранных займов и вложения предпринимателей из Сянгана, Тайваня и зарубежных инвесторов. Однако из табл. 5.4 не следует, что в такой же мере снижалась доля государственного сектора в инвестировании экономического роста (см. табл. 5.5).

Таблица 5.5

Изменения структуры источников инвестирования в КНР по формам собственности (%)

Год	Собственность		
	государственная	коллективная	индивидуальная
1980	81,9	5,0	13,1
1981	69.5	12,0	18,6
1982	68,7	14,2	17,1
1983	66,6	10,9	22,5
1984	64,7	9,4	22,3
1985	66,1	12,9	21,0
1986	66,6	12,6	20,8
1987	64,6	14,4	21,0
1988	63,5	15,0	21,5
1989	63,7	12,9	23,4
1990	66,1	11,7	22,2

Источник: Чжунго тунцзи няньцзянь. 2001, с. 158.

Таблица интересна тем, что в ней показан характер снижения доли предприятий государственной собственности как источника накопления и инвестирования в народном хозяйстве в целом. Хотя в 1981 г. имело место обвальное снижение доли государственной собственности (на 12,2%) в инвестировании, потом этот показатель колебался в пределах 64–66%. Таким образом, роль государственной собственности как источника накоплений и инвестирования оставалась преобладающей. Укрепилось положение коллективной собственности. Но, вопреки ожиданиям, она не получила большого развития, на которое раньше в Китае рассчитывали. Ее доля в инвестициях колебалась в разные годы в пределах 10–15%. В самом начале реформ скачок (с 13,1 до 22,5%) в накоплении и инвестировании сделала индивидуальная собственность. На этом уровне она оставалась до конца данного периода.

Преобразования экономической системы КНР в направлении воссоздания многоукладности и активного использования товарно-денежных отношений стали набирать силу после 3-го пленума ЦК КПК 12-го созыва (октябрь 1984 г.). Постановление пленума о реформе хозяйственной системы однозначно нацеливало исполнительные власти на

решительное внедрение рыночных начал в экономике, развитие многоукладности и внешней открытости как важнейших путей ускорения темпов модернизации народного хозяйства, наращивания его мощи и повышения эффективности производства. Однако незыблемыми принципами ускоренного перехода к рынку оставались сохранение общественной собственности и ведущей ее роли, сохранение единой государственной финансовой, банковской и налогово-бюджетной системы при непременном их реформировании и приспособлении к рыночным условиям.

Общий смысл реформ заключался, во-первых, в резком сокращении директивного планирования обязательных показателей, спускаемых из центра, и предоставлении больших хозяйственных прав местным властям и предприятиям в вопросах производства, реализации продукции, оплаты труда, формировании фондов, штатов рабочих и служащих; во-вторых, в сужении сферы централизованного ценообразования и расширении сферы рыночного ценообразования; в-третьих, в предоставлении больших возможностей за счет различных льгот, включая налогообложение, для развития личного и частного предпринимательства; в-четвертых, в дальнейшей перестройке финансовой и налогово-бюджетной, инвестиционной и кредитной политики при сохранении в то же время единой банковской и финансовой системы.

Предпринимаемыми мерами предполагалось создать условия для скорейшего превращения предприятий в "реальных товаропроизводителей", работающих на принципах самоуправления, самоокупаемости, самофинансирования, саморазвития и самоконтроля. Энергичная реализация решений ЦК КПК о реформе хозяйственной системы должна была обеспечить стремительное развитие рыночных начал в экономике по всей ее структуре.

Особенностью становления и развития товарно-денежных отношений является то, что все человеческие потребности в конечном счете фокусируются на потребности в деньгах, как универсальном средстве удовлетворения всех других потребностей. В 80–90-е годы потребность в деньгах в КНР приобрела взрывной характер, что обусловливалось, во-первых, низкой степенью монетизации полунатуральной и натуральной экономики в дореформенный период; во-вторых, жесточайшим требованием расширения производства и обеспечения работой и жизненными средствами быстро растущего населения; в-третьих, несовершенством и неотработанностью денежно-ценовой системы, денежного и товарного обращения; в-четвертых, текущими потребностями производства и строительства. Денежный голод усугублялся изначальной разбалансированностью между потребностями в жизненных средствах и средствах производства, с одной стороны, и слабыми производственными возможностями их удовлетворения - с другой. Острый дефицит материальных средств, низкий уровень производства по сравнению с потребностями населения служили

предпосылкой дефицитного финансирования. И китайское правительство активно стало прибегать к этому средству после 1978 г.

Переход от ускорения рыночных реформ в экономике к ее оздоровлению (1984–1991 гг.)

Особенно серьезные шаги по применению этого метода были предприняты в 1984–1988 гг. для ускорения рыночных реформ и «взбадривания» производства (табл. 5.6). Начался этот процесс с инвестирования основных фондов. Темпы прироста инвестиций в 1984–1988 гг. колебались от 28,2 до 38% в год. Основным источником инвестиционных ресурсов была банковская эмиссия, а основным каналом передачи — кредитование. Среднегодовой прирост кредитов в основные фонды в 1985–1990 гг. составил 30%. Еще более обильным потоком шло кредитование действующих промышленных предприятий. По 20% и более в год прирастали покупательная способность населения и фонд заработной платы. За счет государственной казны повышались закупочные цены на сельскохозяйственные продукты. Государственная система не обладала столь значительными денежными ресурсами, раздаваемыми направо и налево. Для обеспечения проводимой экономической политики была запущена денежная эмиссия. В 1984 г. количество денег в обращении сразу было увеличено на 49,5%, а за 5 лет (1984–1988 гг.) их прирост в среднем за год составил 33,3%.

Для КНР и в прежние годы характерна была высокая норма накопления. С переходом к рыночным преобразованиям она поднимается еще выше. В 1985–1986 гг. норма инвестирования в ВВП достигла соответственно 38,7 и 38,4%.

Таблица 5.6

Динамика прироста ВВП, инвестиций в основные фонды и цен в 1981–1990 гг. (%)

Год	Темпы прироста					
	ВВП	инвестиций в целом	в том числе			сводного индекса розничных цен в городах
			государственных	коллективных	других форм собствен-ности	
1981	5,2	5,5	–10,5	150,4	49,8	2,4
1982	9,1	28,0	26,6	51,3	18,2	1,9
1983	10,9	16,2	12,6	–10,3	52,7	1,5
1984	15,2	28,2	24,5	52,7	27,1	2,8
1985	13,5	38,8	41,8	37,2	30,9	8,8
1986	8,8	22,7	23,7	19,6	21,3	6,0
1987	11,6	21,5	17,8	39,6	22,6	7,3

1988	11,3	25,4	23,3	30,1	28,4	18,5
1989	4,1	–7,2	–7,0	–19,9	1,0	17,8
1990	3,8	2,4	6,3	–7,1	–3,0	2,1

Источник: Чжунго тунцзи няньцзянь. 2001. С. 51, 158, 281.

Проведение в течение четырех–пяти лет либеральной финансовой политики оказывало большое стимулирующее воздействие на хозяйственную обстановку в КНР. Важным результатом проводимой политики явился на первых порах рост темпов экономического развития. В 1984–1988 гг. среднегодовой прирост ВВП составил 12,1%. Особенно высокие темпы роста показали промышленность, строительство, сфера услуг. За этими цифрами скрывается значительный рост добычи угля, производства электроэнергии, чугуна, стали, цемента, продукции машиностроения, культурно-бытовой техники (приемников, телевизоров, велосипедов и т. п.).

Однако мощный рывок, сделанный в промышленности, строительстве, торговле, сфере услуг, имел и отрицательные последствия. Чрезмерное ослабление государственного регулирования в распределении материальных ресурсов, денежных средств, в ценообразовании, выход предприятий с продукцией на свободный рынок, нередко беспорядочная накачка не обеспеченных ресурсами денег в народное хозяйство привели в хаотическое состояние сферу материального и денежного обращения. Между десятками тысяч новостроек, действующими предприятиями, регионами началась погоня за ресурсами, многие из которых быстро попали в разряд дефицитных. Стала быстро рушиться несущая пропорция в экономике между стремительно растущим совокупным спросом и отстающим совокупным предложением. Вверх полетели цены (см. табл. 5.6). За пять лет (1985–1989 гг.) совокупный индекс цен на промышленную продукцию вырос на 71,0%, в том числе на продукцию металлургической промышленности — на 77,0%, химической — на 70,0%, машиностроения — на 63,3%, стройматериалов — на 94,2%, а на лесоматериалы — даже на 146,7%. Еще быстрее дорожали продукты питания. Нормируемые зерновые и растительное масло подорожали соответственно на 193,4 и 91,1%, отпущенные в рыночное «плавание» цены на свежие овощи, рыбу, продукты животноводства поднялись на 120,0, 166,8, 144,7%. Это был небывалый в истории КНР взлет цен, ставший причиной усиления социальной и политической напряженности в стране[147].

Одним из главных стимуляторов роста цен было сельское хозяйство. В 1985–1989 гг. производство продукции в этом секторе, несмотря на усиливающуюся химизацию, не могло достичь уровня 1984 г. А снижение сбора зерновых в 1988 г. породило и в городе, и в деревне хлебную панику. Лишь в 1989 г. благодаря предпринимаемым мерам удалось поднять валовой сбор зерновых до уровня 1984 г., а в 1990 г. превысить его. Но за

[147] Чжунго тунцзи няньцзянь. 1998. С. 302, 317.

эти шесть лет население Китая увеличилось на 100 млн человек. Усилились негативные процессы в глубинных недрах экономики, снижающие качество ее роста. Инфляция спроса быстро переросла в инфляцию издержек. Рыночные реформы стимулировали, вопреки ожиданиям, стремительное возрастание себестоимости промышленной продукции и снижение ее доходности. За шесть лет (1985–1990 гг.) заводская себестоимость единицы промышленной продукции увеличилась на 152,3%. Естественно, снижались фондоотдача и рентабельность продукции. Если в 1984 г. первый показатель равнялся 24,2%, а второй — 31,0%, то в 1989 г. оба соответственно снизились до 17,2 и 18,3%, а в 1990 г. —до 12,4 и 14,4%.

В тяжелом положении оказались как государственные финансы, так и финансы отраслей и предприятий. С активным внедрением рыночных начал в экономике стала быстро нарастать их убыточность. Если в 1984 г. убытки государственных предприятий составляли 2,6 млрд юаней, то в 1988 г. они достигли 8,2 млрд в 1989 г. — 18,0 млрд, в 1990 г. — 34,9 млрд. Немало убыточных, требующих поддержки, было и среди коллективных предприятий. Как снежный ком, росли государственные дотации предприятиям. В 1986 г. их общий объем составил 32 468 млн юаней, а в 1989 г. — уже 59 888 млн. С каждым годом все тяжелее для госбюджета становилось бремя дотаций к ценам на продовольственные продукты. В 1984 г. они равнялись 21 834 млн юаней, в 1989 г. — 37 340 млн, а в 1990 г. — 38 080 млн Взятые вместе дотации предприятиям и дотации к ценам на продовольственные товары в 1989 г. составили 33,6% к расходам государственного бюджета. К этому следует добавить еще помощь крестьянству в размере 15,9 млрд юаней в 1988 г. и 19,7 млрд в 1989 г. Доля расходов на все эти нужды в 1989 г. составляла 40,3% расходной части бюджета. С активным переходом к рынку бюджетный дефицит из скрытой формы стал переходить в открытую и быстро увеличиваться. В 1984 г. он равнялся 4,45 млрд юаней, в 1988 г. — 7,9 млрд, в 1989 г. — 9,2 млрд, в 1990 г. — 13,9 млрд. Правда, эти размеры составляли пока скромную долю от его доходов и расходов.

Накалялась социальная атмосфера в стране. Вследствие форсированного внедрения рыночных отношений в экономике ускорялось имущественное расслоение китайского общества. В седьмую пятилетку реальная заработная плата повышалась только в 1986 г. В 1987 г. она оставалась на уровне предыдущего года, а в 1988 г. понизилась на 0,8%, в 1989 г. — на 4,8%[148]. В обществе назревали конфликты. Набирали силу разрушительные тенденции.

Перед руководством КНР встал вопрос: или продолжать реформы в том же темпе и теми же методами, или остановиться, осмотреться, привести народное хозяйство в порядок. Будучи по своей сути прагматиками, китайские руководители выбрали второе. В сентябре 1988 г. состоялся 3-й пленум ЦК КПК 13-го созыва, на котором была тщательно

[148] Там же, 1991. С. 130.

проанализирована сложившаяся в народном хозяйстве ситуация и одобрено решение о переходе к "оздоровлению и упорядочению", рассчитанном на три года. Во исполнение постановления только в октябре 1988 г. Госсоветом было принято 15 актов, направленных на упорядочение обстановки в области капитального строительства, финансов, денежного и товарного обращения и т. д. 15 марта 1989 г. было опубликовано развернутое постановление об основных принципах политики в области структуры народного хозяйства. Стержнем, пронизывающим предпринятые меры, являлось укрепление централизованного управления всеми отраслями экономики с использованием большого разнообразия мер, включая экономические, административные, идейно-политические, юридические, дисциплинарные. Правительству предоставлялось исключительное право в определении структурной политики в производстве. Все министерства, ведомства в центре и на местах обязаны были вести свою хозяйственную деятельность в соответствии с этой политикой. Важным пунктом среди предпринимаемых мер было проведение в жизнь принципа "вся страна — единый рынок". Жесткие меры в постановлении были определены по сокращению и наведению порядка в капитальном строительстве, ограничению темпов роста покупательского спроса населения, обузданию инфляции, оздоровлению денежного и товарного обращения, финансов. Предлагаемые меры оценивались на пленуме как чрезвычайные.

Как в целях ускорения темпов экономического развития, так и для поддержания начавшегося оздоровления и упорядочения экономики исполнительные власти в качестве наиболее эффективного инструмента использовали банковскую, финансовую и налогово-бюджетную системы. С конца 1988 г. стали резко сокращаться темпы наращивания инвестиций. В 1989 г. общий объем инвестиций всех форм собственности сократился по сравнению с 1988 г. без учета инфляции на 8%, а с ее учетом — не менее чем на 25%. В 1990 г. объем инвестиций увеличился по сравнению с 1989 г. без учета роста цен на 7,5%, а с его учетом — на 5% и был значительно ниже 1988 г. Ужесточен контроль за кредитованием, ростом доходов населения, фондом заработной платы. Прирост денежной массы в обращении был снижен с 46,7% в 1988 г. до 9,8% в 1989 г. и до 12,8% в 1990 г.

Жесткие меры были приняты в области ценообразования. В 1989 г. по инерции еще имел место высокий рост цен. Но уже в 1990 г. прирост сводного индекса розничных цен был подавлен до 2,1%, в том числе на продовольствие — с 23,0% в 1988 г. до 0,3%, на овощи — с 31,7 до 0,4%, на мясо — с 36,8 до 2,1% и т. д. На коллективных (свободных) рынках в 1990 г. по сравнению с 1988 г. цены были ниже на 5,7%. В целом была достигнута сбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения.

Два года энергичного осуществления центральными властями оздоровления и упорядочения экономики в целом оказали положительное

воздействие на экономику. Эти меры спасли ее от развала, способствовали укреплению экономической системы и сохранению стоимостной среды. Однако оздоровление экономики сопровождалось и отрицательными явлениями. Так, сокращение объема инвестирования явилось главной причиной сокращения капитального строительства. В 1990 г. по сравнению с 1988 г. число новостроек уменьшилось на 23 тыс. А еще тысячи и тысячи новостроек сооружались вполсилы, их завершение отодвигалось на более длительные сроки. В результате прирост ВВП в 1989 г. снизился до 4,1%, в 1990 г. — до 3,8%[149]. По образному выражению китайских экономистов, практиков, журналистов, перевод разогретой экономики в более или менее нормальное русло развития в данном случае носил характер “жесткой посадки”.

Хотя в процессе оздоровления удалось в целом сбалансировать основную несущую пропорцию рыночной экономики — совокупный спрос и совокупное предложение, однако их структуры не совпадали. Одни товары производились в избытке, в других ощущался недостаток. Глубокие диспропорции сохранялись между сельским хозяйством, топливно-энергетическим комплексом и сырьевыми ресурсами, с одной стороны, и народным хозяйством в целом, с другой, между легкой и тяжелой промышленностью. Хронически узким местом оставался транспорт, особенно железнодорожный.

Вследствие включения в хозяйственную деятельность огромных масс входящей в трудовой возраст молодежи (около 90 млн человек), в условиях острого дефицита производительного капитала, высокий экономический рост достигался преимущественно за счет экстенсивных факторов и при низкой эффективности производства, которая к тому же имела тенденцию к снижению. Обострялась проблема занятости. Много проблем оставалось в финансовой сфере, налогово-бюджетной системе. Росли убыточность и дотационность промышленности, объем дотаций по отношению к уровню цен, дефицит бюджета.

В сфере обращения начали нарастать проблемы реализации многих видов промышленной продукции, в том числе потребительского назначения (велосипеды, швейные машины, приемники, телевизоры и т. п.), увеличивались сверхнормативные складские запасы. На спаде (“увядании”) находилась рыночная конъюнктура. Меньше реализовывалось даже таких ходовых продуктов, как зерновые, одежда, обувь, хлопчатобумажные ткани, строительные материалы.

Таким образом, за два года оздоровления и урегулирования китайским прагматикам удалось уберечь свою экономику от разноса, улучшить некоторые пропорции, однако коренные проблемы, отягощающие ее вследствие их глубины и застарелости, были далеки от решения.

Учет уроков скачкового развития и принятие

[149] Там же. С. 135.

десятилетней программы (1991–2000 гг.) и восьмого пятилетнего плана

Результаты экономического развития КНР в 1984–1988 гг. подверглись строгому и взыскательному анализу в научных, политических и правительственных кругах. Было признано, что для китайской экономики неприемлемы как низкие, так и слишком высокие темпы развития. Эта точка зрения была закреплена в “Основных положениях 10-летней программы и 8-го пятилетнего плана экономического и социального развития КНР”, которые были приняты в марте 1991 г. на 4-й сессии ВСНП 7-го созыва. И программа (1991–2000 гг.), и план (1991–1995 гг.) разрабатывались как конкретное воплощение второго шага экономической стратегии. В них был включен широкий спектр глобальных проблем Китая. 1990-е годы в КНР должны были пройти под знаком крупных преобразований в сфере производства, народонаселения, взаимодействия общества и природы, продолжения и углубления экономических реформ. Если кратко охарактеризовать суть "Основных положений", то можно сказать, что они представляли собой программу глубокой модернизации народного хозяйства, его материальных производительных сил, повышения качества экономического роста и эффективности производства. Одним из генеральных направлений реализации поставленных задач, пронизывающих и программу, и план, должна была стать перестройка структуры экономики, ее переориентация на удовлетворение потребностей населения, структура которых быстро прогрессирует, а также на ускорение обновления производственных фондов. С этой целью была произведена ранжировка отраслей народного хозяйства по приоритетам. На первое место выдвигалось сельское хозяйство. Особый упор делался на сбор зерновых. На второе место были поставлены базовые отрасли: топливо, электроэнергетика, натуральное сырье, транспорт, ирригация. Предусматривалось их развитие в комплексе с реконструкцией и переводом предприятий на современный технико-технологический уровень. Планировалось строительство новых и увеличение мощности старых ГЭС, ГРЭС, ТЭС и АЭС, наращивание мощностей по добыче угля, нефти, сооружение железных дорог, автострад, портов, аэропортов, линий связи. Были заложены планы модернизации предприятий машиностроительного и металлургического комплекса.

Были определены темпы и показатели роста как в целом по народному хозяйству, так и по отдельным отраслям. Согласно утвержденным сессией ВСНП плану на 8-ю пятилетку и программе до 2000 г. среднегодовой темп прироста ВВП был определен в 6%, в том числе сельского хозяйства — в 3,5%, промышленности — в 6,8%. В 1991–1995 гг. ВВП предполагалось увеличить на 33,6% (в среднем 6% в год), производство продукции сельского хозяйства — на 18,9% (3,5%), промышленности — на 37,1% (6,5%), услуг в третичном секторе — на 53,9% (9%). Умеренным планировался рост инвестиционной активности —

всего 5,7% в год, в том числе на новое строительство в государственном секторе — 2,1%, на реконструкцию—9,8% в год (см. далее табл. 5.8).

В социальной сфере основная задача заключалась в ликвидации бедности и достижении уровня "малого благосостояния” ("сяо кан"), т.е. в обеспечении основных потребностей растущего населения в пище, одежде, жилье, топливе, бытовых и культурных благах, а способных к труду — рабочими местами.

Коренным направлением в создании новой экономической системы должно было быть формирование социалистического планово-рыночного механизма управления, пронизывающего экономическую систему на всю глубину. Пересматривалось само понимание планирования, которое конкретно предусматривалось реализовывать в двух формах, — директивной и направляющей. Словом, 8-я пятилетка, по замыслу ее разработчиков, имеющих непосредственные связи с высшей партийной и исполнительной властью, должна была стать пятилеткой достижения стабильного развития, повышения качества продукции и эффективности производства.

1991 год прошел в Китае в русле выполнения принятого сессией ВСНП 8-го пятилетнего плана. Результаты оказались весьма обнадеживающими. Экономика размораживалась и снова начала набирать темпы. В 1992 г. на традиционной мартовской сессии ВСНП с рутинными отчетами о работе правительства за предшествующий год и постановкой задач на текущий хозяйственный год выступили премьер Госсовета Ли Пэн, председатель Госплана и министр финансов. В 1992 г. намечался темп прироста ВВП на 6%, инвестиций — на 8%, продукции промышленности — на 14,2%, розничного товарооборота — на 13,2%. Согласно предварительным планам, государственный бюджет должен был превратиться из дефицитного в бездефицитный: доходы планировалось увеличить на 9,2%, расходы — на 8,6%. Большое внимание в докладах придавалось повышению эффективности производства и качества продукции.

Монетизация экономики КНР.
Использование эмиссии в качестве дохода государства

Среди большого числа реформ - стратегических и нестратегических, успешных, менее успешных и провальных особо следует выделить перевод китайской экономики из натурального и полунатурального состояния в товарно-денежную экономику, на рельсы коммерческого функционирования. И тогда, когда этот переход проводился, и позднее ученые, практики, простое население находили в этом переходе много проблем. Немало их осталось и сейчас. Немало было иллюзий относительно превращения китайской экономики в денежную, которые разбивались о суровую действительность. Но если внимательно всмотреться в этот длительный процесс с точки зрения уровня экономики,

ретроспективы, экономического роста, колоссального демографического пресса и стратегической перспективы, то этот переход был проделан на самом высоком профессиональном уровне и при высокой гражданской ответственности за судьбы своей страны.

На рубеже 70-80-х годов китайская экономика и общество оказались в критически взрывном положении. Хотя производство, пусть и неравномерно, но развивалось, рост денежной массы жестко сдерживался. В том же 1978 г. количество денег в обращении ($М_0$) к ВВП составляло всего 6%. Если добавить сюда текущие депозиты в банках ($М_1$), то это отношение поднимется до 26%, а включая долгосрочные вклады, вклады в иностранной валюте и доверительные вклады — до 32%, что в 2,5-3 раза ниже потребностей функционирования современной денежной экономики. Столь малое количество денег в обращении не могло без задержек, срывов выполнять важнейшие их функции — средства измерения стоимости, обращения, сохранения и накопления стоимости. Нехватка денег в обращении стала одной из причин усиления его бартеризации и нормированного распределения. Сдерживалось развитие производства, внешнеэкономических отношений.

Кроме чисто экономических причин к концу 1970-х годов накопилось много острых проблем в социальной области. Экономические и социальные проблемы перерастали в политические. За годы «культурной революции» снизились и без того низкие реальные доходы как городского, так и сельского населения. Во избежание накопления огромных масс безработного населения требовалось быстрое расширение сферы хозяйственной деятельности для вовлечения в производство входящей в трудоспособный возраст молодежи (16-17 млн человек в год). Экономические и социальные проблемы перерастали в политические, общественный климат был раскален до предела. Пришедшее к власти руководство было поставлено перед необходимостью не терпящей отлагательства разрядки социально-политической напряженности. Требовались срочно деньги, много денег. Казна была пуста.

Оценив обстановку, китайские реформаторы решительно отказались от прежней «немонетарной» концепции развития и приступили к интенсивной монетизации своей экономики и общества. В результате за 17 лет (1979-1995 гг.) $М_0$ увеличилась в 37,2, $М_1$ — в 25,3, $М_2$ — в 52,4 раза. Изменились структура денежной массы, отношения денежных агрегатов к ВВП. В 2000 г. они равнялись: $М_0$/ВВП — 16,6%, $М_1$/ВВП — 60,3%, $М_2$/ВВП — 152,6%.

Из табл. 5.7 видно, что лишь два года (1985 и 1995) темпы прироста денежной массы в обращении ($М_0$) были ниже темпов прироста ВВП. В среднем же прирост денежной массы был в 2,4 раза выше темпов прироста ВВП.

Таблица 5.7

Процесс монетизации экономики КНР

Годы	Рост ВВП		Рост M_0		Рост M_1		Рост M_2	
	млрд ю.*	пред. год = 100,0 **	млрд ю.	пред. год = 100,0	млрд ю.	пред. год = 100,0	млрд ю.	пред. год = 100,0
1978	362,41	111,7	21,20		94,85		115,91	
1979	403,82	107,6	22,70	126,3	117,71	124,1	145,81	125,8
1980	451,78	107,8	34,62	129,3	144,34	122,6	184,29	126,4
1981	486,03	106,2	39,63	114,5	171,08	118,5	223,45	121,2
1982	530,18	109,1	43,91	110,8	191,44	111,9	258,98	115,9
1983	595,74	112,4	52,98	120,7	218,25	114,0	307,50	118,7
1984	720,67	115,2	79,21	149,5	293,16	134,3	414,63	134,8
1985	898,91	113,5	98,00	112,4	334,09	114,0	519,89	126,4
1986	1020,14	108,8	121,84	136,9	423,22	126,7	672,10	129,3
1987	1195,45	111,6	145,46	119,4	571,46	135,0	834,97	124,2
1988	1492,23	111,3	213,40	146,7	695,05	121,6	1009,96	121,0
1989	1691,78	104,1	234,40	109,8	734,71	105,7	1194,96	118,3
1990	1859,84	103,8	264,44	112,8	879,32	119,7	1529,37	128,0
1991	2166,25	109,2	317,78	120,0	1086,66	123,6	1943,99	127,1
1992	2540,21	114,2	433,60	135,4	1501,57	138,3	2540,21	130,7
1993	3456,05	113,5	586,47	135,8	1869,49	117,5	3150,10	124,0
1994	4642,58	112,6	728,86	124,3	2054,07	109,9	4692,35	149,0
1995	5765,00	110,2	788,50	108,2	2398,00	116,7	6075,00	129,5
1996	6685,05	109,6	880,20	111,6	2851,48	118,9	7609,49	125,3
1997	7314,27	108,8	1017,76	115,6	3482,68	122,1	9099,53	119,6
1998	7696,72	107,8	1120,42	110,1	3895,37	111,8	10449,85	114,8
1999	8057,94	107,1	1345,55	120,1	4583,72	117,7	11989,79	114,7
2000	8818,96	108,0	1465,27	108,9	5314,72	115,9	13461,03	112,3

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1988, 1993, 1996, 2001;
Цзинцзи яньцзю. 1996, 12, с. 28.

* в текущих ценах

** в сопоставимых ценах

Это было беспрецедентное и чрезвычайно рискованное, граничащее с авантюризмом вливание денег в экономику. Опасности подстерегали со многих сторон, и в первую очередь со стороны очень низкого уровня развития производства, хронически дефицитной и жестко нормированной экономики, запрограммированного на много лет вперед навеса потребностей огромного и все увеличивающегося населения. С переходом к денежной экономике потребности в большей или меньшей степени превращались в *денежный* навес, который в остродефицитной экономике стал реально угрожать инфляционным взрывом, что было бы равносильно краху реформ и надежд на лучшее будущее.

Хотя не все шаги в ходе интенсивной монетизации просчитывались китайскими реформаторами (это и невозможно было сделать), тем не менее, столь стремительная накачка в экономику бумажных (и электронных) денег не означала впрыгивания в рынок с закрытыми глазами. Денежные знаки не разбрасывались бездумно направо и налево. Эмиссия превращалась в эмиссионный доход государства.

В ходе монетизации отрабатывались пути наиболее эффективного использования этого колоссального объема денежных знаков, их преобразования в реальные деньги, обращение которых работает на рост экономики. В первую очередь были повышены закупочные цены на продукцию сельского хозяйства. Решение об этом принято на известном 3-м пленуме ЦК КПК 11-го созыва в декабре 1978 г. В среднем в 1979 г. цены поднялись на 22,1%, в том числе на зерновые — на 30,1%. Повышение цен на продукцию сельского хозяйства продолжалось и в последующие годы. В целом же за 17 лет они были повышены в 5,3 раза, в том числе на зерновые — в 7,1 раза, на хлопок — в 6,3 раза. Эту политику нельзя идеализировать. В ней много проблем, особенно в плане обеспечения паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Тем не менее эта политика обеспечивала достижение следующих целей:

а) цены на сельскохозяйственную продукцию подтягивались к издержкам производства и стоимости;

б) стимулировался рост производства путем активизации денежного спроса на средства производства, прежде всего на минеральные удобрения, гербициды, воду для орошения и т.п.;

в) с ростом сельскохозяйственного производства повышалась его товарность, решалась задача обеспечения продовольствием стремительно растущего населения городов и развивающейся промышленности сырьем;

г) повышались денежные доходы крестьянства, что способствовало росту спроса деревни на промышленные потребительские товары.

В конечном счете рост сельскохозяйственного производства явился основой воспроизводства колоссальной человеческой популяции, расширения хозяйственной деятельности и всего экономического и культурного подъема в КНР. Именно увеличение сельскохозяйственного производства, его состояние в конечном счете обусловливают силу и слабость финансовой системы и денежного обращения в КНР.

Вторым направлением вливания денег стало повышение денежных доходов рабочих и служащих, которое конкретно осуществлялось по следующим основным каналам:

а) непосредственно эмиссионное повышение заработной платы рабочим и служащим непроизводственной сферы (госаппарат, образование, здравоохранение, наука, культура и т.д.);

б) проведение реформы заработной платы с непременным ее ростом;

в) компенсация расходов рабочих и служащих в связи с повышением цен на продовольственные продукты;

г) дотирование коммунальных услуг;

д) финансирование социальной сферы.

Третий мощный поток денежной массы направлялся в инвестиционную сферу, где решались важнейшие задачи экономического роста, такие, как:

а) проведение крупномасштабного структурного маневра в 80-е годы путем перераспределения финансовых и материальных средств в пользу массового производства промышленных потребительских товаров (швейных машин, велосипедов, часов, телевизоров, радиоприемников и т.п.);

б) осуществление крупных проектов по индустриализации страны и расширению фронта хозяйственной деятельности для десятков миллионов входящей в трудоспособный возраст молодежи;

в) ускорение реконструкции промышленности, транспорта, связи и т.п.;

г) кредитование, а фактически дотирование оборотных фондов промышленных предприятий, в первую очередь государственных.

Четвертым направлением использования денежных средств является финансирование армии и всего военного комплекса.

И, наконец, пятым направлением денежных вливаний стали стимулирование внешнеэкономической открытости и оказание финансовой помощи для увеличения экспорта и импорта и коренной их перестройки.

Такое управление денежными потоками позволило в стратегическом плане закладывать основы перевода широкомасштабной экономики в режим товарно-денежного и коммерческого обращения, ускорить темпы ее роста и модернизации, а в тактическом плане — значительно ослабить

социально-политическую напряженность в обществе, расширить сферу занятости, нарастить внутри- и внешнеторговый обороты.

Вместе с ростом денежной массы экономики быстро увеличивались денежные доходы населения. За 17 лет реформ (1979-1995 гг.) общенациональный фонд заработной платы увеличился в 14,2 раза, в том числе в государственном секторе — в 13 раз, в коллективном — в 11,8 раза. Самые высокие темпы роста имели место в течение 8-й пятилетки (1991-1995 гг.), когда его абсолютные размеры увеличились в 2,7 раза. Быстро поднимались другие сектора экономики (частный, госкапиталистический, капиталистический). Хотя их развитие началось в 1978 г. с нуля, в 1995 г. на долю этих секторов приходилось уже 7,9% общенационального фонда заработной платы. Ниже были темпы роста средней заработной платы на одного работающего. За 17 лет средняя денежная заработная плата возросла почти в 9 раз, а за 8-ю пятилетку — в 2,57 раза.

Столь же интенсивно шел процесс роста доходов в деревне. За прошедшие 17 лет чистые доходы крестьян в текущих ценах увеличились в 11,8 раза, а за 8-ю пятилетку — в 2,3 раза. По мере проникновения в деревню товарно-денежных отношений происходила ее денатурализация, преобразовывались основы жизненного уклада крестьянства.

В числе главных антиинфляционных мер было проведено несколько крупнейших экономических маневров: быстрое наращивание продукции сельского хозяйства, поворот тяжелой промышленности в сторону производства потребительских товаров, массовое развитие текстильной, легкой и пищевой промышленности, транспортной сети.

В числе главных источников и факторов роста сельскохозяйственных ресурсов нужно отметить следующие:

относительно благоприятные природно-климатические условия (умеренный, теплоумеренный и субтропический климат на большей части территории страны, длительный вегетационный период, позволяющий выращивать на обширной территории по два и даже три урожая в год, достаточное и обильное увлажнение во многих сельскохозяйственных районах);

наличие обширной ирригационной сети, охватывающей в настоящее время более половины пахотной (48 млн. га) площади;

интенсивная химизация сельского хозяйства. В 1995 г. на 1 га посевной площади было внесено 241 кг химических удобрений против 59 кг в 1978 г. (или на 1 га пашни соответственно — 378 и 88 кг);

колоссальные трудозатраты на выращивание сельскохозяйственных продуктов. Если в 1952 г. в сельском хозяйстве было занято 173 млн человек, то в 1993 г. — 348 млн., т.е. в два раза больше; за годы реформ численность занятых на полях увеличилась на 100 млн человек;

щадящая ценовая и налоговая политика. Реформы в сельском хозяйстве начались с повышения закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. За 11 лет (1979-1990 гг.) закупочные

цены на зерновые были подняты в 2,85 раза, на минеральные удобрения — в 2,76 раза. Снижалась доля сельскохозяйственного налога в налоговых поступлениях в государственный (местный) бюджет;

снятие различного рода ограничений для крестьянских хозяйств в производстве продуктов сельского хозяйства, а также инстинкт самосохранения крестьян. В последние годы были введены протекционистские цены на зерно, обеспечивающие крестьянам возмещение себестоимости продукции и получение дохода.

В ходе поворота промышленности к потребностям и потребительскому спросу населения за считанные годы прилавки магазинов, рынков были в буквальном смысле завалены велосипедами, швейными и стиральными машинами, телевизорами, холодильниками, мебелью, тканями, обувью и т.п. Изменился образ жизни китайского народа.

Рост потребительских товаров, конечно, имел решающее значение среди антиинфляционных мер. Но никакое производство, как бы быстро оно ни развивалось, не могло угнаться за столь массовыми ежегодными вбрасываниями бумажных денег в обращение. Казалось, что крах денежной системы в Китае был предопределен. Однако этого не произошло. Кроме целенаправленного роста потребительских товаров исполнительные власти контролировали повышение самих денежных доходов и ценообразование, в полную меру использовали такой рычаг откачки из обращения денег, как сбережения населения; в широких масштабах прибегли к регулируемой инфляции, налогообложению высоких доходов.

В ряду антиинфляционных мер важное место было отведено стимулированию накопительной деятельности широких масс населения. В отличие от периода «культурной революции», когда вклады населения подстегивались политическими и административными методами, в конце 70-х годов в основу депозитного дела был положен экономический интерес. Это было сделано при помощи нескольких рычагов: во-первых, государство гарантировало надежность вкладов; во-вторых, постоянным увеличением производства потребительских товаров и расширением их ассортимента; в-третьих, ликвидацией талонной (нормированной) системы и переходом к свободной (кроме зерновых и растительного масла в городах) торговле; в-четвертых, возможностью свободного распоряжения вкладчиков своими вкладами, что не допускалось в годы «культурной революции»; в-пятых, процентной ставкой, которая менялась в зависимости от характера вклада и уровня инфляции. За четыре года (1990-1993 гг.) процентная ставка повышалась и понижалась 5 раз. Самая низкая устанавливалась в апреле 1991 г.: по текущим вкладам — 1,8% годовых, а по вкладам на 8 лет и более — 10,8%, самая высокая ставка была назначена в июле 1993 г. (соответственно 3,15 и 17,10%), когда цены на потребительские товары пошли быстро вверх. Такая политика оказалась весьма эффективной с учетом внутренне присущего китайцам чувства

бережливости. За 18 лет (1979-1996 гг.) общий размер депозитов населения увеличился в 183 раза.

В 1996 г. прирост вкладов населения составил почти 13,0% к ВВП и 37,2% к объему инвестиций в основные фонды. Словом, в годы реформ в активную накопительную деятельность были вовлечены огромные массы населения с их семейными бюджетами. Не меньшее, если не большее значение имела защитная сберегательная политика для поддержания социальной и политической стабильности в обществе. Важным элементом устойчивости китайской экономики и общества до 1993 г. было сохранение нормированного (гарантированного) обеспечения городского населения зерновыми и растительным маслом по государственным ценам.

Предпринимаемый комплекс мер, включая наращивание производства потребительских товаров, регулирование доходов, эмиссию, откачку из обращения через сберегательные кассы временно свободных средств населения, в очень большой степени удерживал рост цен и позволял предотвращать общенациональный инфляционный взрыв. Тем не менее не трогать цены было невозможно. В с ложившейся ситуации китайские реформаторы пошли на проведение управляемой в целом инфляции, включая отпуск цен на предметы роскоши и потребительские товары не первой необходимости, регулирование цен на товары стратегического назначения, товары и услуги первой необходимости. Много времени и сил отдавалось формированию макрорегулируемой стоимостной среды, рынков и использованию их в качестве средства свободного ценообразования. В 80-е годы в Китае было проведено шесть «урегулирований», три «больших раскрепощения» цен на потребительские товары, включая продукты животноводства, овощи. Как правило, цены освобождались на продукты, которые были в достатке на рынках. При этом цены непременно поднимались вверх. Согласно официальным данным, в городах за 17 лет (1979-1995 гг.) цены на потребительские товары выросли в 3,7 раза. Особенно ускорился рост цен после 1984 г., когда была сделана первая крупная попытка ускоренного вхождения в рынок. За 10 лет (1986-1995 гг.) цены на потребительские товары повысились в городе в 2,6 раза, а в сельской местности — в 2,5 раза.

Однако, как всегда, за средними показателями скрываются большие различия. Наиболее высокими темпами росли цены на продукты питания (зерновые, растительное масло, продукты животноводства и водохозяйственного промысла, овощи), а в последние годы и на услуги (плата за жилье, воду и электроэнергию, транспорт, медицинскую помощь и т.д.).

Несмотря на то что верховная исполнительная власть не выпускала из своих рук управление ценообразованием, рост цен не был спокойным и бесконфликтным. Не один раз за годы реформ розничная торговля переживала ценовые бури и хаос. Так было в 1985 г., когда были отпущены цены на овощи, продукты животноводства и водного промысла, так было в 1988-1989 гг. и в 1993-1994 гг., когда было отменено купонное

обеспечение городского населения зерновыми, растительным маслом и был сделан переход на рыночное обеспечение этими продуктами по свободным ценам.

Подъем инфляционных волн выше 10% расценивается в Китае как приход в экономику опасной беды, требующей принятия решительных мер для ее локализации и преодоления. Полагая, что в этих случаях чисто экономическими методами навести порядок в экономике невозможно, китайские реформаторы решительно брались за жесткие административные меры. По мере обретения опыта власти стали переходить от пожарных методов подавления инфляции к более осмысленному набору антиинфляционных мер. В этом отношении поучителен опыт проведения антиинфляционной кампании в 1993-1996 гг. То, что в экономике после огромного увеличения в 1992-1993 гг. (на 42,6 и 50,0%) инвестиций в основные фонды назревает очередной перегрев, ЦК КПК и Госсовет поняли еще в середине 1993 г. Ими было санкционировано принятие «16 мер» для недопущения инфляционного взрыва. В декабре 1994 г. были приняты еще «10 мер». Однако инфляционная волна продолжала подниматься. С начала 1995 г. ЦК КПК и Госсовет для подавления инфляции задействовали все нижестоящие партийные и исполнительные органы, имеющие отношение к управлению народным хозяйством. Была разработана система мер по подавлению инфляции и наведению порядка в экономике. В результате решительного проведения антиинфляционных мер совокупный индекс инфляции был снижен с 14,8% в 1995 г. до 6,1% в 1996 г.

Проводя таким образом монетизацию своей экономики, китайские реформаторы сумели превратить по существу зародышевую финансово-денежную систему в огромное денежное хозяйство. Хотя юань в результате этой операции стал легче, но он стал выполнять все основные функции денег: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство сохранения и накопления стоимости. Все перечисленные качества денег являются непременным условием развития коммерческих, рыночных отношений и с проведением нормальной учетной ставки создают благоприятную инвестиционную среду как для внутренних производителей, так и для иностранных инвесторов. За 17 лет (1981-1997 гг.) юань по отношению к доллару упал в 4,86 раза. Не без проблем, но в настоящее время в Китае создано обширное единое экономическое пространство.

Роль банковской системы

В обстановке углубления монетизации столь огромной и растущей экономики исключительная роль в реализации выдвинутых прогнозных проектов и программ принадлежит банковской системе и денежному обращению. Эта роль будет усложняться и возрастать по мере интенсификации хозяйственной деятельности, реконструкции предприятий

и развертывания нового строительства, расширения торгово-экономических, научно-технических и финансовых отношений с международными финансовыми структурами, зарубежными компаниями, монополистическими объединениями. Наряду с системой современных предприятий банковская система должна стать главным каркасом, важнейшим механизмом устойчивого функционирования создаваемой системы социалистической рыночной экономики, образования единого национального рынка и его стыковки с мировым рынком.

Перед финансово-банковской системой КНР выдвигаются задачи обеспечения нормального устойчивого, без инфляционных взрывов, товарно-денежного обращения, централизация распыленных в обществе финансовых средств и повышения качества капитала, стабильного снабжения деньгами инвестиционных проектов.

Как показал опыт реформ, финансово-банковская система в руках руководства КНР превратилась в мощное средство макрорегулирования сложнейших экономических процессов и инструмент экономического реформирования. Благодаря использованию банковской системы предотвращается развал не только государственной, но и всей промышленности КНР. Именно с этих точек зрения необходимо рассматривать весь процесс реформирования банковской системы КНР, который начался в 1977 г. и проходит уже через третий этап.

В настоящее время банковская система в КНР представляет сложную по своей организации структуру. В ней можно выделить пять групп финансовых учреждений. В первой группе находится единственное финансовое учреждение — Народный Банк Китая (НБК), центральный банк, банк банков, основанный 1 декабря 1948 г. Вторую группу представляет весьма разнородная группа банков: три политических банка, четыре государственных коммерческих банка, 12 акционерных банков, 18 городских кооперативных банков. Третью, самую обширную группу финансовых учреждений составляют городские и сельские сберегательные кооперативы. Первых насчитывается 4647, вторых — 50 800. К четвертой группе относятся небанковские учреждения, включая 96 компаний по торговле ценными бумагами, 244 доверительные компании, 64 финансовых компании, 16 арендных финансовые компаний, 13 страховых компаний. Быстро увеличивающаяся группа китайско-иностранных и иностранных финансово-валютных учреждений, вызванная к жизни проведением политики открытости, составляет пятую группу. В 1997 г. в КНР обосновались 527 различных иностранных финансовых организаций, в том числе 156 с капиталом 30 млрд долл. (из них 8 страховых компаний) с правом ведения операций. В свою очередь, китайские коммерческие банки и страховые компании открыли за рубежом более 500 своих представительств и филиалов. Было бы неправильным опускать еще одну расширяющуюся и увеличивающуюся группу финансовых учреждений, шестую по счету — денежные (фондовые) рынки (биржи). По мере формирования системы современных предприятий и их ускоренного

акционирования все громче стали заявлять о себе рынки акций предприятий и облигаций государственного займа, валюты, недвижимости, фьючерсные рынки и т.п.

Среди многих сложных задач, стоящих перед банковской системой и банками, одна из главнейших заключается в том, чтобы в процессы перехода на хозрасчетные (рыночные) отношения не допустить остановки промышленного и сельскохозяйственного производства, обеспечивать необходимыми оборотными средствами предприятия, работающие в жизненно важных отраслях народного хозяйства.

На третьем этапе реформирования, который начался в 1994 г., с одной стороны, предусматривается расширение кредитно-денежных учреждений, уточнение их функций, прав и обязанностей, с другой — упорядочение всей кредитно-денежной системы и придание ей центроорганизующей направленности. Наряду с созданием системы современных предприятий реформируемая банковская система должна стать важным механизмом образования и функционирования создаваемой системы социалистической рыночной экономики и действенным в руках центрального правительства инструментом управления народным хозяйством, накопления денежных средств, повышения качества капитала и целеустремленного его использования для научно-технического подъема экономики.

Главным учреждением, на которое возложено управление быстро растущим денежным хозяйством страны на новом этапе развития КНР, является НБК, центральный банк. В 90-е годы было принято два закона о НБК, последний — 18 марта 1995 г. В законе снова подтверждено, что НБК является государственным банком. В статье 8 закона записано, что «капиталы НБК полностью финансируются государством и являются государственной собственностью». Вместе с тем в духе разделения полномочий между предприятием (НБК) и государством в статье 7 утверждается, что НБК «под руководством Госсовета и в соответствии с законом *самостоятельно проводит денежную политику, осуществляет вверенные ему функции и развертывает свою деятельность без вмешательства местных правительств, правительственных ведомств различных ступеней, общественных организаций и отдельных лиц*». Следует отметить, что для защиты НБК от домогательств провинциальных руководителей по поводу выделения средств в 1999 г. были ликвидированы отделения НБК в провинциях. Вместо 30 таких отделений было создано 9, соответственно были сгруппированы провинции. Это одна из мер, предпринятых в последнее время центральной властью в целях борьбы против не сдающегося местничества.

В законе оговорены отношения между правительством и НБК. НБК не должен предоставлять онкольный (краткосрочный) финансовый заем правительству, не должен непосредственно закупать и сбывать облигации госзайма и другие правительственные облигации. В статье 29 говорится, что НБК не должен предоставлять кредиты местным правительствам,

неправительственным ведомствам различных ступеней, небанковским кредитно-денежным учреждениям, другим организациям и отдельным лицам, за исключением случаев, определяемых решением Госсовета.

НБК работает с независимым бюджетом, рассмотренным и утвержденным финансовыми органами Госсовета, и включается в центральный бюджет. Бюджет НБК контролируется финансовыми ведомствами Госсовета. Доходы, за вычетом расходов, и чистая прибыль полностью перечисляются в центральный бюджет. Убытки НБК компенсируются за счет средств центрального бюджета.

Прописаны в законах правила эмиссии и ее использования. Ее объем утверждается на ежегодных сессиях ВСНП. Эмиссия используется как эмиссионный доход государства. Использование эмитированных средств должно осуществляться на основании приказов вышестоящих органов. Никаким организациям и отдельным лицам не разрешается нарушать установленный порядок.

НБК, согласно закону, предоставлены большие права в отношении управления и контроля всеми финансовыми учреждениями, он осуществляет регулирование и надзор кредитно-денежных организаций и их операций, охраняя стабильное и здоровое функционирование кредитно-денежной сферы. По мере надобности НБК имеет право проводить ревизию, проверку и контроль кредитно-денежных организаций по вопросу состояния депозитов, кредитов, расчетов, безналичных долгов и т.п.

НБК, находящемуся в непосредственном подчинении правительства, предоставлено право использовать все средства (экономические, правовые, административные), включая и чрезвычайные, для выполнения своих функций.

Неординарным новшеством в ходе третьего этапа реформирования явилось учреждение в 1994 г. трех политических банков: Государственного банка развития (ГБР), Импортно-экспортного банка Китая (ИЭБК) и Банка развития сельского хозяйства Китая (БРСХК). Нельзя сказать, что в КНР отсутствовали банки, в функции которых входили бы сферы деятельности новых банков. В 80-е годы были воссозданы Строительный банк Китая, Банк Китая (занимающийся внешнеэкономической деятельностью), Сельскохозяйственный банк Китая. Однако после того, как в начале 90-х годов выяснилось, что значительная часть активов этих банков составляют так называемые «политические» кредиты (в 1991 г. — 67% всех активов Банка Китая, 51,2% — Сельхозбанка, 58% — Стройбанка и 25% — Промышленно-торгового банка), выданные по распоряжению Госплана КНР, руководство страны приняло решение возложить финансирование и кредитование стратегически важных объектов на специализированные финансовые учреждения, каковыми и стали политические банки.

Эти банки, по утверждению официальных органов, не новые структуры для извлечения прибыли, в их задачи входит реализация

государственной структурной и региональной политики, осуществление крупных проектов, требующих больших средств, с длительными сроками строительства, низкой экономической эффективностью, медленной отдачей. Однако коммерческим банкам или невыгодно в эти проекты вкладывать капитал, или у них отсутствуют необходимые средства. К таким сферам хозяйствования относятся освоение новых сельскохозяйственных районов, возведение обширной инфраструктуры, ключевых объектов и т.п. Капитал политических банков формируется из госбюджета и реализации государственных облигаций.

Уставный капитал ГБР — 50 млрд юаней, который собирался из государственных строительных фондов. В 1996 г. стоимость имущества банка достигла 280,3 млрд юаней. Главная задача ГБР — создание долгосрочного устойчивого источника капитала, обеспечение потребностей в финансовых средствах ключевых строек, кредитование строительства стратегически важных объектов (политических объектов, как говорят в Китае), оказание услуг по дисконтированию кредитов, регулирование общего объема вложений в основные фонды и их структуру, постепенное создание механизма самоограничения и ответственности за регулирование и риски в инвестировании, в соответствии с принципами рыночной экономики повышение эффективности инвестиций в объекты «узких мест», ограничивающие развитие экономики (в том числе крупные объекты опорных отраслей, непосредственно влияющие на увеличение государственной мощи, крупные высокотехничные объекты в городской экономике и другие крупные межрегиональные стратегические объекты). После выделения подходящих объектов для инвестирования ГБР проводит оценку средств, разрабатывает логику их распределения и условия кредитования.

Главная контора политического ИЭБК находится в Пекине с отделениями в некоторых крупных городах. Его уставный фонд при регистрации составлял 3,38 млрд юаней. В 1996 г. имущество банка оценивалось в 20 млрд юаней. Непосредственная задача ИЭБК заключается в облегчении экспорта высокотехнологичной продукции, продукции опорных отраслей (машиностроение, электроника, нефтехимия, строительные материалы) и комплектного оборудования.

Уставный фонд политического БРСХК в 1994 г. составил 20 млрд ю. В 1996 г. вся собственность банка оценивалась уже в 705,7 млрд ю. Капитал банка сформирован на рефинансированных средствах НБК. В задачи банка входит кредитование закупок и создание государственной системы специального хранения зерна, хлопка, масличных, мяса, сахара и других важных сельскохозяйственных продуктов, кредитование развития районов бедности, а также кредитование ирригационного строительства и технической реконструкции села, определяемой государством.

Наряду с выделением специальных функций и особого статуса в задачу всех политических банков входит концентрация распыленных в народном хозяйстве капиталов. ГБР должен проводить эту работу в сфере

инвестирования основных фондов. На него возлагается также такая масштабная задача, как определение общего объема инвестирования, рационального распределения.

Бывшие специализированные банки (Промышленно-торговый банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Банк Китая, Строительный банк Китая) преобразованы в государственные коммерческие банки, созданы новые коммерческие банки, а также акционерные и городские кооперативные банки. Важнейшим событием в организации банковской системы стало принятие 10 мая 1995 г. «Закона Китайской Народной Республики о коммерческих банках». В законе были определены уставные положения и сферы их деятельности, подчиненность, порядок учреждения. Согласно закону, под коммерческими банками подразумеваются предприятия, являющиеся юридическими лицами и занимающиеся депозитно-кредитной деятельностью, а также осуществлением расчетных и тому подобных операций. В ряду целей закона указывается на необходимость «*достижения нормативности деятельности коммерческих банков, повышения качества кредитных активов, усиления регулирования и надзора, обеспечения здорового и стабильного функционирования коммерческих банков, защиты порядка в кредитно-денежной сфере, содействия развитию социалистической рыночной экономики*»[150]. Коммерческий банк по закону является самостоятельным предприятием, осуществляющим самостоятельное хозяйствование, самостоятельную ответственность за риск, за прибыли, убытки и саморегулирование. Любым организациям и отдельным лицам запрещается вмешиваться в разрешаемое законом ведение операций коммерческими банками. В то же время в законе написано, что при осуществлении своей деятельности коммерческие банки обязаны соблюдать все утвержденные законоположения и не должны своими действиями наносить вред интересам государства и общества. Вместе с тем по закону коммерческие банки подвергаются надзору и контролю со стороны НБК. Последний отвечает за их деятельность перед правительством и Постоянным комитетом ВСНП.

Банковская система в течение всей истории КНР и особенно после 1978 г. служит в руках китайского руководства важнейшим рычагом управления экономическими и социальными процессами в стране. В условиях интенсивного развития товарно-денежных отношений, углубления монетизации и коммерциализации экономических отношений на банковскую систему, на НБК в особенности объективно ложится большая ответственность за стабильность денежного обращения, устойчивость национальной валюты, обеспечение денежными средствами крупнейших промышленных предприятий, образующих несущий каркас всего народного хозяйства и общества. Проводившаяся с 1994 г. новая реформа банковской системы направлена, с одной стороны, на упорядочение и стабилизацию финансовой ситуации в стране, а с другой

[150] Цзинцзи жибао, 12.05.1995.

на решение стратегических прогнозных задач в XXI в. Одна из генеральных задач реформируемой банковской системы заключается в налаживании теснейшей финансово-денежной связи с производством, в обслуживании денежными ресурсами производства, управления им, причем, учитывая сочетание управления централизованного, местного и предоставления определенного простора для хозяйственной инициативы непосредственных производителей — предприятий. И все же главной задачей банковской системы было и остается финансово-денежное обеспечение стратегических общегосударственных программ. Решение этих задач можно показать на использовании кредитных ресурсов банками КНР.

С развитием производства, увеличением денежных агрегатов, углублением монетизации в КНР быстрыми темпами увеличиваются депозитно-денежные ресурсы. В 1998 г. по сравнению с 1994 г. объем банковских депозитов возрос более чем в 2,2 раза и достиг в 1998 г. 11042,05 млрд ю., превысив стоимость объема ВВП в том же году почти в 1,4 раза. За эти годы объем кредитования увеличился с 3997,6 млрд ю. до 8652,4 млрд ю. В 1998 г. на краткосрочный кредит было использовано 6061,3 млрд ю., или 70% общего объема кредитных ресурсов, на средне- и долгосрочный — 2071,8 млрд ю., или 23,9%. В 2000 г. кредитные ресурсы банков достигли 9937,1 млрд ю., в том числе средне- и долгосрочные кредиты составили 2793,1 млрд. ю. (около 28%). Для сравнения укажем, что в России среднесрочные и долгосрочные кредиты составляют лишь около 3% совокупного объема кредитования.

Одним из главных получателей кредитов были промышленные предприятия, которые взяли 1782,2 млрд ю., или 29,4%, что составило более 75% стоимости оборотных фондов в промышленности. Значительную долю краткосрочных кредитов получила торговля (32,6%), дальше идут строительство (2,7%), сельское хозяйство (7,3%), поселково-волостные предприятия (9,2%), индивидуалы и частники (0,78%). На предприятия китайских хуацяо (этнических китайцев, живущих за пределами Китая) и на иностранный капитал пришлось 4,1% кредитных средств.

Конкретнее систему кредитования можно увидеть на примере деятельности некоторых крупнейших банков страны. Именно в государственных банках сосредоточиваются основные денежные средства. В 1995 г. в государственных банках было сосредоточено 72% всех депозитов в стране.

Несмотря на большое продвижение в реформировании банковской системы в КНР и ее огромную роль в развитии экономики и общества, ее нельзя считать завершенной и отлаженной, она находится в процессе трудного становления. Это необычная, своеобразная банковская система. У нее много сугубо внутренних и внешних финансовых и других проблем. Первая и самая трудная проблема — это задержка или невозвращение кредитов, растущая задолженность промышленности банкам, которая в

настоящее время приближается уже к 3 млн юаней. Проведенная в 1998 г. рекапитализация банковской системы не решила этой проблемы.

В этой ситуации более спокойно чувствуют себя государственные и государственно-акционерные банки. Им всегда будет обеспечена государственная поддержка, и Госсовет не допустит их краха. Гораздо хуже обстоят дела у новых городских коммерческих банков, сельских кредитных кооперативов. Многие из них находятся в критическом состоянии. По данным обследования, более 50% выдаваемых на селе кредитов являются «плохими», т.е. имеют место затруднения с их возвратом. Примерно у 30% сельских кооперативов убытки превышают 50% необходимых средств для выплаты пайщикам по процентам. Со многими трудностями сталкиваются вновь создаваемые городские коммерческие банки. К числу главных проблем относятся низкое качество уставного капитала и даже его нехватка, низкая прибыльность банков, незаконные действия со стороны акционеров и факты растаскивания капитала. Штаты банков заполняются людьми недостаточно высокой квалификации, материально-техническая база и методы управления, как правило, не отвечают современным требованиям.

Переоценка международной обстановки **и резкая смена экономического курса (1992–1995 гг.)**

Третий этап экономического роста в Китае начался в начале 1990-х годов. В ЦК КПК, научных институтах, ведомствах происходили тщательное отслеживание и оценка событий, развернувшихся в Советском Союзе. В январе 1992 г. Дэн Сяопин совершил поездку по югу страны. Премьер Госсовета Ли Пэн проехал по пяти провинциям и районам Северо-Западного Китая (Шэньси, Ганьсу, Цинхай, Нинся и Синьцзян), находившимся в непосредственной близости ко всему среднеазиатскому району, Казахстану и МНР. Встречаясь с руководителями провинций, Ли Пэн, ссылаясь на выступления Дэн Сяопина, а также решения Политбюро ЦК КПК, сообщил, что в мире и в самом Китае сложилась благоприятная обстановка и этот шанс нельзя упускать. Поэтому ЦК КПК принял решение об ускорении проведения реформ и о необходимости всеобщего подъема народного хозяйства КНР. Применительно к северо-западным провинциям Ли Пэн выдвинул идею создания “Большого Запада” и активного развития отношений с республиками Средней Азии. К июню 1992 г. в высших эшелонах власти КНР была сформулирована принципиальная оценка сложившейся ситуации в мире и Китае. В печати она преподносится в следующем виде: после окончания холодной войны для Китая в мире сложилась благоприятная обстановка, которая сочетается с хорошим положением в самом Китае. Перед лицом современного вызова он получил "редкостный исторический шанс", который ни в коем случае нельзя упускать.

Отсюда был сделан главный вывод: "крепко ухватиться" за предоставившийся исторический шанс, ускорить проведение реформ, открытости, экономического строительства и "продвинуть экономику на новую ступень". Для решения этой задачи рекомендовалось брать все, что полезно для развития китайской экономики, невзирая на источник, откуда это берется, — из капиталистической или социалистической системы. Единственный критерий правильности принятых решений — это наращивание экономической мощи Китая.

В духе максимального использования благоприятных возможностей ускорения реформирования и открытости в октябре 1992 г. прошел XIV съезд КПК. В докладе ЦК КПК съезду говорилось, что необходимо "крепко ухватиться за благоприятный шанс и ускорить развитие Китая. Следует повышать темпы там, где есть для этого условия, и поощрять развитие тех производств, которые обеспечивают высокое качество, хорошую эффективность и умело приноравливаются к конъюнктуре внутреннего и внешнего рынка”.

Большой шум о необходимости ускорения в обществе создавали средства массовой информации. Возразить против втягивания Китая в новый экономический цикл было бесполезно. Идея "ускорения" стремительно распространялась по стране. Особенно бурно она воспринималась в восточных, приморских провинциях. С 1992 г. в КНР начался третий, самый бурный, этап экономического роста после 1978 г.

Конечно, большое значение в этом случае имеет субъективный, политический фактор, неистовое стремление вырваться из железных тисков отсталости и бедности. Но есть и мощные объективные стимулы ускорения — это быстро растущая численность населения, его потребности и огромные трудовые ресурсы, остро нуждающиеся в расширении сферы занятости. К этому нужно добавить, что, несмотря на большие сбои, с каждым циклом в КНР увеличиваются производственные мощности и масса инвестиционных материалов и сырья.

Потребность ускорения роста в условиях интенсивной монетизации экономики проявляется через потребность в деньгах, которая в современном Китае приобрела форму острого денежного голода. После 1978 г. денежная подпитка превратилась в необходимое средство поддержания действующего производства и промышленных предприятий на плаву. «Накачивание» денежной массы в экономику происходит с целью возбуждения и стимулирования ускорения («разогрева») экономического роста. Причем весьма существенную роль в этом играет банковская эмиссия. Заход в 1992 г. на новый виток ускорения экономического роста сопровождался невиданным даже для 7-й пятилетки вливанием в народное хозяйство денежной массы (см. табл. 5.7).

В соответствии с опытом прошлых лет новый цикл ускорения начался с вбрасывания огромных масс бумажных денег в инвестиционную сферу. За 8-ю пятилетку сюда было направлено 6163,8 млрд юаней, что в текущих ценах в 3,1 раза превышало объем инвестиций в основные фонды

в предыдущей пятилетке. По сравнению с 1990 г. в 1995 г. объем инвестиций возрос с 444,9 млрд до 1940 млрд, т.е. в 4,36 раза. Одним из главных каналов инвестирования было и остается банковское кредитование, объем которого за пятилетку увеличился более чем в 2,9 раза. На невероятно высокий уровень поднялась норма инвестирования (отношение инвестиций к ВВП). В 1993 г. она достигла 43,4%, в 1994 г. — 40,8%. Еще выше этот показатель был в крупных городах и некоторых провинциях. В 1993 г. в Пекине этот показатель равнялся 72,4%, в Шанхае — 49,0%, в провинциях Цзянсу — 53,0%, Чжэцзян — 47,2%, Шаньдун — 49,5%, Гуандун — 48,0%.

Фонд заработной платы за годы пятилетки возрос более чем в 2,7 раза — с 295,1 млрд юаней в 1990 г. до 810 млрд в 1995 г. С помощью имевшейся в обращении наличности реализовать идеи ускорения было невозможно. Начался новый виток банковской эмиссии; стремительно увеличивались все основные денежные агрегаты (M_0, M_1, M_2). За пять лет денежная масса в обращении (M_0) увеличилась с 264,4 млрд юаней до 788,5 млрд, т.е. в 3 раза. Особенно большие вбросы новых денег имели место в 1992 г. (увеличение M_0 на 42,6%) и в 1993 г. (на 50,0%). Процесс ускорения развивался крайне неравномерно как во времени, так и территориально. Сверхвысокие темпы вброса денег в экономику имели место в июне 1992 – июне 1993 г. Так, в январе — июне 1993 г. инвестиции в основные фонды в госсекторе увеличились на 69% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. В отдельные месяцы их прирост доходил до 138%.

Огромные вливания денежных средств в экономику и утоление до некоторой степени денежного голода оказали и на этот раз большое стимулирующее воздействие на повышение темпов экономического роста. За пятилетку производство ВВП увеличилось в текущих ценах в 3,1 раза (с 1853,1 млрд юаней в 1990 г. до 5773,3 млрд в 1995 г.), а в сопоставимых ценах — на 74,5%. В 1992–1993 гг. рост ВВП составил соответственно 14,2 и 13,5%. Его темпы несколько снизились, но продолжали оставаться высокими в 1994 г. (12,6%) и в 1995 г. (10,2%). В 8-ю пятилетку, согласно статистическим данным, Китай добился самых высоких темпов экономического развития. Среднегодовой темп прироста ВВП составил 12,0% (табл. 5.8).

Таблица 5.8

Основные показатели экономического роста в КНР (1990–1995 гг.)

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Инвестирование в основные фонды* (предшествующий год = 100,0)	102,4	123,9	144,4	161,8	130,4	117,5

Норма инвестирования (отношение инвестиций к ВВП)	34,7	34,8	36,2	43,3	41,2	40,8
Кредитование основных фондов* (предшествующий год = 100,0)	116,1	148,5	168,4	138,8	130,1	105,0
Фонд заработной платы (предшествующий год = 100,0)	112,7	112,6	118,5	124,8	135,2	121,7
Количество денег в обращении (M_0), млрд. юаней	264,4	317,8	433,6	586,5	728,9	788,5
Количество денег в обращении (M_0) (предшествующий год = 100,0)	112,8	120,0	135,4	135,8	124,3	108,2
ВВП** (предшествующий год = 100,0)	103,8	109,2	114,2	113,5	112,6	110,2
Валовая продукция промышленности** (предшествующий год = 100,0)	107,8	114,8	124,7	127,3	124,2	120,3
Добыча энергоносителей (предшествующий год = 100,0)	102,2	100,9	102,3	99,8	106,6	104,4
Валовой сбор зерновых (1990 г. = 100,0)	100,0	97,6	99,2	102,3	99,7	104,5
Сводный индекс розничных цен (предшествующий год = 100,0)	102,1	102,9	105,4	113,2	121,7	114,8

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1995. С. 32, 108, 199, 233, 347; 1998. С. 67, 187, 301.; Чжунго тунцзи чжайяо. Пекин, 1996. С. 3, 8, 43, 74, 89.

* в текущих ценах, ** в сопоставимых ценах.

Наибольший вклад во взвинчивание темпов внесла промышленность, а в ней - коллективная, волостно-поселковая и деревенская. Прирост промышленного производства составлял в 1992 г. 24,7%, в 1993 г. — 27,3%, в 1994 г. — 24,2%; высокими темпами развивалась сфера услуг. Наиболее эффективным фактором их вздувания в этих секторах было

вложение средств преимущественно в легкие отрасли промышленности с использованием новых контингентов рабочей силы и простейшей техники. Важное значение для судеб экономического и социального развития КНР имел также поворот растущих ресурсов промышленности в сторону массового производства потребительских товаров. В результате в считанные годы Китай превратился в крупнейшего в мире производителя велосипедов, швейных машин, наручных часов, телевизоров, радиоаппаратуры и т.п., завалив этими изделиями прилавки своих магазинов и рынки. В условиях перенаселенности большое внимание придавалось ускорению развития торговли, транспорта, связи, сферы услуг, годовые темпы прироста которых колебались в амплитуде 6-17%.

Более равномерные темпы роста в 8-ю пятилетку показало сельское хозяйство, включая растениеводство, лесоводство, животноводство, водный промысел, хотя в структуре ВВП его доля продолжала сокращаться. В первую очередь это относится к растениеводству и особенно к зернопроизводству, хлопководству, маслосеменоводству. В 8-ю пятилетку сельскому хозяйству благоприятствовала и погода. Совокупный сбор зерновых по сравнению с 7-й пятилеткой увеличился почти на 10%. Несмотря на крупные инфляционные всплески и сбои в торговле, продовольственный комплекс в целом обеспечивал огромное население основными продуктами питания.

Таблица 5.9

Плановые показатели роста ВВП, промышленности и инвестиций на 1991–1995 гг. и их фактическое выполнение

	Запланировано, % **1**	Фактически выполнено, % **2**	Отношение **2** к **1**, в разах
Среднегодовые темпы прироста ВВП	6,0	12	2
Прирост ВВП в целом за 5 лет	33,6	76,2	2,3
Среднегодовые темпы прироста промышленного производства	6,8	17,4	2,6
Прирост промышленного производства за 5 лет	37,1	122,7	3,4
Среднегодовой темп прироста инвестиций за 5 лет	5,7	36,9	6,5
Прирост инвестиций в целом	31,9	380,8	11,9

Источники: Экономика КНР в преддверии XXI века. М., 1997. С. 25; Чжунго тунцзи чжайяо. 1999. С. 12–14, 42.

В 8-ю пятилетку в КНР был осуществлен самый высокий за всю историю КНР экономический рост. Более чем вдвое были превзойдены основные плановые показатели: темпы прироста ВВП в 2 раза, прирост объема ВВП - в 2,3 раза, темпы прироста промышленного производства - в 2,6 раза, а его объем — в 3,4 раза (см. табл. 5.9). По объему ВВП Китай значительно продвинулся вперед среди крупнейших стран мира.

Откат назад и охлаждение “перегретой” экономики

Политика ускоренного роста привела к нарастанию структурных диспропорций, развязывание инициативы частных производителей переместило часть инвестиционных ресурсов в отрасли с быстрым оборотом. Местные власти некоторых провинций стремились восполнить недостаток инвестиционных ресурсов за счет эмиссии «суррогатных» денег, долговых обязательств (главным образом краткосрочных), что неминуемо расшатывало систему денежного обращения страны и грозило появлением финансовых пирамид.

Правительство и руководство компартии Китая, разумеется, не стояли в стороне, наблюдая за тем, что происходит вокруг. Отдельные разрозненные меры по упорядочению роста начали предприниматься уже в первом квартале 1993 г. Однако обстановка продолжала накаляться. В конце июня того же года правительством принято развернутое постановление, в котором в весьма жесткой приказной форме указывались сферы и необходимые меры для неотложного исполнения. В целях наведения порядка в сфере финансов предусматривалось: прекращение всяких действий, имеющих целью разрушение централизованных государственных денежных фондов; установление строгого контроля за денежной эмиссией и эмиссией долговых облигаций, особенно в регионах; полное отделение Народного банка Китая, государственных банков, коммерческих банков от небанковских структур и других экономических учреждений; запрещение черного рынка торговли государственными облигациями.

В области управления денежным обращением снова указывалось на необходимость проведения жесткой эмиссионной политики, прекращения Народным банком Китая кредитования небанковских денежных учреждений, недопущение нарушения годового плана кредитования, необходимость жесткого контроля при предоставлении кредита, а также временной отмены выплат по займам. Не были оставлены без внимания и интересы вкладчиков. Для сохранения вкладов населения и предприятий от обесценения было в два этапа проведено повышение процентной ставки. Поднимался статус Народного банка в макроэкономическом регулировании. Укреплялось управление налогово-бюджетной системой.

Обращалось внимание на необходимость усиления контроля за сбором налогов, на недопустимость незаконного освобождения от налогов предприятий и организаций, а также на слабую эффективность контроля за общественными организациями и предприятиями, у которых быстро растут доходы и покупательский спрос. Временно прекращалась эмиссия государственных долговых облигаций. Усиливался контроль за валютными операциями, строго ограничивалось хождение иностранных денежных знаков на внутреннем рынке. Преследовалась спекуляция иностранной валютой. Сдерживались инвестиции в основные фонды, подлежало ограничению включение новых объектов в государственные планы строительства. Сдерживающие меры осуществлялись в отношении роста цен, особенно цен на товары и услуги, устанавливаемые государством. Одновременно создавались страховые фонды продовольствия и денежных средств в целях защиты населения от роста цен[151].

Поскольку эти меры реализовывались в основном через такие государственные структуры, как банковская система, оптовая торговля, Госплан и государственные предприятия, то они хотя и не сразу, но имели успех. Однако цены продолжали расти, и в 1994 г. общий индекс розничных цен поднялся до 21,7%, а в городах на потребительские товары - на 25%, в том числе на зерновые — на 50,7, растительное масло — на 61,3, мясо — на 41,6, овощи — на 33,3%. Такой рост цен на насущные жизненные продукты грозил социальным взрывом, хотя часть затрат компенсировалась из бюджета дотациями к заработной плате. В декабре 1994 г. Госсовет распространил распоряжение о принятии 10 мер по подавлению инфляции. В начале 1995 г. ЦК КПК и Госсовет задействовали все нижестоящие партийные и исполнительные органы, имеющие отношение к управлению народным хозяйством; была разработана система по обузданию инфляции и наведению порядка в ценообразовании. В результате совокупный индекс инфляции был сбит до 14,8% в 1995 г. и далее до 0,8% в 1997 г.

В числе главных антиинфляционных мер следует отметить рост производства конечной продукции во всех секторах экономики: быстрое наращивание продукции сельского хозяйства, поворот тяжелой промышленности в сторону производства потребительских товаров, массовое развитие текстильной, легкой и пищевой промышленности, транспортной сети.

Ускорение экономического роста, стартовавшее в 1992 г., в очередной раз завершилось применением жесткого макрорегулирования со стороны правительства с использованием бескомпромиссных административных и политических мер. И это спасло экономику КНР от развала и позволило ей прогрессировать. Однако эти ускорения не проходили бесследно для народного хозяйства — для его структуры, эффективности, состояния окружающей среды.

[151] Чжунго цзинцзи чжуаньгуй 20 нянь. 2000. С. 41, 42.

Переход от экстенсивного способа роста к интенсивному способу роста (1996–...)

Плата за экономический рост

Происходившие в 1992–1995 гг. ускорение и “посадка” экономики не могли пройти мимо внимания ученых-экономистов и практиков. Снова встал вопрос о характере роста, его перспективах и плате за него. На эту тему публиковалось немало статей и книг. Их авторы начинали свои работы с констатации достижений и вскоре переходили на проблемы. Причины повторяющихся подъемов и спадов в развитии они видели в том, что этот рост опирался, во-первых, преимущественно на строительство мелких, самообеспечивающихся предприятий; во-вторых, на огромные инвестиции, высокую норму накопления; в-третьих, на расточительные затраты природных, человеческих и финансовых ресурсов; в-четвертых, на погоню за вздуванием стоимостных показателей в ущерб повышению качества, классности и расширению ассортимента продукции[152].

В ходе проведения нескольких кампаний “за всеобщую индустриализацию” страны в 1984–1995 гг., хаотического, дублированного возведения множества зачастую однопрофильных предприятий во всем народном хозяйстве образовалось большое число диспропорций. Одним из необычных показателей этого является создание в перенаселенной стране избыточных мощностей, используемых далеко не в полную силу. По данным третьей промышленной переписи, проведенной в 1995 г., размеры мощностей и их использование в некоторых отраслях было следующим[153]:

Всего видов товаров		Степень использования мощностей, %	Степень реализации продукции, %
Единиц	%		
285	100,0	—	—
18	6,3	> 95	> 95
29	10,1	> 95	< 95
115	40,2	< 75	> 95
123	43,4	< 60	< 95

Из материалов таблицы следует, что только мощности по производству 18 видов товаров использовались на 95% и более; высоким был и уровень реализации продукции. По другим видам товаров возникали проблемы либо с реализацией (29 видов товаров), либо с использованием

[152] Цзякуай чжуаньбянь цзинцзи цзэнчжан фанши (“Ускорить смену способа экономического роста”). Пекин, 1996. С. 4.

[153] “Шиу” гуйхуа чжаньлюэ яньцзю (“Изучение стратегии “десятилетнего” плана”). Пекин, 2000. Книга 1. С. 87.

производственных мощностей (115 видов товаров), либо одновременно с использованием мощностей и реализацией (123 вида товаров). В целом же производственные мощности в разной степени недоиспользовались при производстве 238 (83,6%) видов продукции. Крупные проблемы с реализацией возникали при производстве 152 (53,5%) видов продукции. В конце 1997 г. на складах КНР скопилось нереализованной продукции на 754,5 млрд. юаней, что составило 12% к объему всей продукции, предназначенной к реализации. Нагляднее названные выше проблемы можно проиллюстрировать конкретными примерами (см. табл. 5.10).

Таблица 5.10

Коэффициент использования мощностей в отдельных отраслях промышленности

Вид продукции	Единица измерения	Мощности	Производство	Степень использования, %
Прокатная сталь	млн т	150	90	60
Цемент	млн т	600	480	80
Серная кислота	тыс. т	800	560	69,6
Лакокраски	тыс. т	4325	2106	48,7
Пластмассы	тыс. т	6705	5169	77,1
Покрышки	млн. шт.	145,3	79,5	54,7
Шины	млн. шт.	198,8	79,5	37,4
Набивные ткани	млрд м	57,7	13,7	23,6
Промышленные паровые котлы	тыс. т пара	146,6	124	8,5
Двигатели внутреннего сгорания	млн кВт	360,4	158,2	43,9
Станки	тыс.	443	203	45,8
Нефтеперегонные установки	тыс. ед.	145	26	17,9
Автомобили	тыс. шт.	3285	1145,3	44,2
Автобусы	тыс. шт.	519	337	64,9
Мотоциклы	тыс. шт.	14896	8254	55,4
Велосипеды	млн	82	44,7	54,5

	шт.			
Телевизоры цветные	млн шт.	44,7	20,6	46,1
Стиральные машины	млн Шт.	21,8	9,5	43,4
Холодильники домашние	млн шт.	18,2	9,2	50,4
Фотоаппараты	млн шт.	57,7	33,3	57,7
Микрокомпьютеры	тыс. шт.	6248	836	13,4

Источник: “Шиу” гуйхуа чжаньлюэ яньцзю (“Изучение стратегии десятилетнего плана”). Пекин, 2000. Том. 1. С. 87, 88.

Глубокие диспропорции в материальном производстве тянут за собой длинный шлейф других острых проблем. На фоне углубляющейся диспропорциональности одновременно со всплеском цен нарастали проблемы реализации промышленной продукции. Из страны, где спрос всегда превышал предложение по многим промышленным товарам, Китай превращался в страну, где предложение стало превышать спрос. Вследствие этого многие предприятия вынуждены были сокращать производство, или временно приостанавливать его, или даже совсем закрываться. Продолжала падать эффективность промышленных предприятий всех форм собственности, возрастали их убыточность и совокупный объем задолженности. Так, рентабельность по фондам с 25,2% в 1980 г. упала до 12,2% в 1990 г. и до 8,29 в 1995 г.[154] При этом следует отметить, что разница в уровне показателей рентабельности государственных и негосударственных предприятий незначительна. Нарастала убыточность предприятий всех форм собственности. За 8-ю пятилетку она увеличилась почти вдвое и достигла 88,3 млрд юаней. На государственные предприятия приходилось 72,4% совокупного объема убытков. В 1997 г. среди всех промышленных предприятий, по официальным данным, 23,6% были убыточными, в том числе среди государственных — 39,2%. Выше убыточность (41,0%) была среди средних и крупных предприятий. Среди частных и индивидуальных предприятий доля убыточных составляла 34,5%.

В кричащую проблему в годы “индустриального штурма” превратились расточительство природных ресурсов и разрушение окружающей среды. Почти во всех сферах производства в Китае значительно больше расходуется сырья на единицу произведенной продукции, чем в развитых индустриальных странах. О растратах материальных ресурсов на единицу произведенной продукции

[154] Цзинь Пэн. Хэцюй хэцун (“Куда откуда”). Пекин, 1997. С. 53.

свидетельствуют следующие результаты обследований китайских специалистов. По 12 важнейшим природным ресурсам (энергия, металлы, цемент, хлопок и т.д.) на производство единицы продукции в КНР расходовалось в 6–10 раз больше, чем в развитых странах. При производстве риса на гектар выливается воды на 40% больше, чем в США. В КНР полезные действия минеральных удобрений используются на 30%, в развитых странах — на 50%[155]. На 1 кВт-ч в КНР затрачивалось в среднем 417 г (стандартизированного) угля, что на 23–30% выше, чем в США, Германии, в бывшем СССР. Аналогичных примеров из китайских полевых исследований можно было бы привести множество. Все они говорят об отсталом состоянии технико-технологической базы производства в Китае, о слабом управлении производством и недостаточно высоком качестве производственного персонала. Большие растраты несет Китай на качестве продукции, хотя в последние годы оно повышается.

Борьба за выживание гигантской человеческой популяции, неупорядоченная производственная деятельность издревле были серьезными причинами нанесения огромного ущерба окружающей среде. В результате хищнической вырубки лесов происходило опустынивание территорий, засорялись реки, озера, набирала силу ветровая и водная эрозия почв, высыхали источники воды, подрывались основы жизнеобеспечения населения, особенно в северных районах Китая. Разрушающее воздействие на среду обитания стало быстро нарастать после 1949 г. С началом интенсивной индустриализации страны и вовлечением в хозяйственную деятельность многих сотен миллионов людей в Китае начинается новый этап взаимоотношений с природой. Огромное общество приобрело более мощные средства ее разрушения. Неумелое обращение с минеральными удобрениями способствовало деградации земельного фонда и заражению среды обитания. Большой урон природе наносят сотни тысяч и миллионы мелких предприятий.

В национальное бедствие превратилось изъятие из сельскохозяйственного оборота пахотных земель. За первые 40 лет существования КНР из сельскохозяйственного оборота было изъято 40,7 млн. га пашни. Несмотря на принимаемые законы, процесс этот не останавливается. Только за последние 10 лет (1986–1995 гг.) сельское хозяйство лишилось 6984,2 тыс. га пашни. Большой вред наносит промышленность выбросами отработанных газов, воды, твердых отходов производства. В 1995 г. в водный бассейн было слито 37 285 млн т отработанных промышленных вод, из них лишь 12 млрд (33%) были очищены. В воздушный бассейн было выброшено 12 341 млрд куб. м отработанных газов, из которых лишь 63,9 млрд были очищены (52%). На землю было свалено 644,7 млн т твердых отходов производства. Еще в начале 90-х годов в результате развития такой хозяйственной деятельности

[155] Цзякуай чжуаньбянь цзинцзи цзэнчжан фанши. Пекин, 1996. С. 3, 4.

из более чем 1200 рек и крупных притоков 850 (70%) были загрязнены. Быстро нарастает дефицит пресной воды, особенно на севере. Ее нехватку из 648 городов ощущают более 300. Из них особенно острую нужду в пресной воде испытывают 110 городов[156]. В наиболее засушливые годы по этой причине останавливаются предприятия, снижаются урожаи. На севере и северо-западе страны от продолжающейся эрозии и опустынивания становятся малопригодными или непригодными сотни тысяч гектаров земли, быстро происходит снижение горизонта подземных вод, земельный фонд иссыхает и деформируется. Китай все глубже погружается во всеохватывающий экологический кризис.

В основе столь разрушительных и всеобъемлющих процессов разрушения природной среды лежит традиционный инерционно-экстенсивный тип воспроизводства, который формировался в Китае веками под давлением гигантского роста населения в условиях ограниченных природных ресурсов (в первую очередь земельных) для культивации продовольственных культур и развития животноводства. Производство жизненных средств базировалось преимущественно на ручном труде с использованием примитивной техники.

После образования КНР с развитием индустриализации многое стало меняться, но фундамент, основа инерционно-экстенсивного производства продолжали господствовать. Более того, отношения общества с природой перешли в новую стадию разрушения природной среды. Перевод в Китае колоссальной и быстро увеличивающейся человеческой популяции на индустриальные рельсы стал сопровождаться разрушением природных ресурсов в невиданных ранее масштабах и с невиданной скоростью.

С огромным ростом численности населения и трудовых ресурсов масштабы ручного труда и экстенсивного типа воспроизводства расширились. В настоящее время в его сфере занято более 600 млн человек. По существу экстенсивный тип воспроизводства стал способом выживания гигантских масс населения.

К настоящему времени кроме огромной численности рабочей силы — главного источника экстенсивного типа воспроизводства — все остальные источники экстенсивного роста либо близки к истощению (земля, вода), либо используются крайне расточительно (уголь, нефть, вода, воздух и т.д.). Расточительный же характер роста, низкий технический уровень, распыленность материальных и финансовых ресурсов стали главными препятствиями на пути создания эффективной и высокотехнологичной экономики. Естественен был вывод китайских ученых: в предстоящие 15 лет Китай не сможет повторить аналогичного взлета экономики, который имел место в 1979–1995 гг. “Экстенсивный способ экономического роста не может обеспечить непрерывное, высокими темпами и здоровое развитие экономики” — таков был вывод китайских экономистов[157]. Этот способ воспроизводства не в состоянии

[156] 2020 няньды Чжунго (“Китай в 2020 г.”). Пекин, 1999. С. 539.

[157] Цзякуай чжуаньбянь цзинцзи цзэнчжан фанши. 1996. С. 41–64.

обеспечить устойчивое развитие экономики, необходимую концентрацию капитала, высокую норму инвестирования и эффективности капиталовложений.

О роли “видимой руки” и “невидимой руки” в управлении экономикой

В ходе “посадки” экономики после ее бурного и достаточно хаотического ускорения в 1992–1995 гг. в научных кругах Китая вновь оживились дискуссии о взаимодействии плана и рынка в управлении народным хозяйством. Среди большого числа материалов на эту тему выделяется объемистый (826 стр.) сборник докладов и статей 74 известных китайских экономистов под названием “О социалистической рыночной экономике”, опубликованный в июне 1995 г. “Народным издательством” провинции Хэнань[158]. Одну из концепций, получивших широкое хождение в КНР, представлял проф. Лю Гогуан, занимавший в то время пост вице-президента Академии общественных наук Китая. Суть его концепции заключалась в том, что, “беря курс на рынок, отнюдь нельзя создавать из него культ; крепко держась за плановую экономику, отнюдь также нельзя ее идеализировать”[159].

Полемизируя с теми, кто считает, что рынок, закон стоимости сами собой расставят все по своим местам, Лю Гогуан приводит примеры, когда рынок бессилен выправить положение. В числе таких проблем он, в частности, называл: общее сбалансирование народного хозяйства, урегулирование крупных пропорций и его структуры, налаживание отношений между справедливостью и эффективностью в распределении, создание условий для справедливой конкуренции, поддержание экологического равновесия и обеспечение защиты окружающей среды. По утверждению Лю Гогуана, рынок в чистом виде в корне неприменим для экономики КНР. Проводя рыночные преобразования, писал он, нельзя пренебрегать ролью “направляющих” планов и управления со стороны правительства[160]. Учитывая негативный опыт проведения нескольких попыток ускоренного «впрыгивания» в рынок, Лю Гогуан считал, что для Китая наиболее приемлемой экономической системой было бы создание социалистической планово-товарной экономики. Перефразируя в образной форме идею Дэн Сяопина о плане и рынке как двух методов управления, Лю Гогуан обосновывал концепцию управления экономикой двумя руками — “видимой” (планом) и “невидимой” (рынком)[161]. Позже идея “двух рук” в управлении экономикой была подхвачена другими экономистами[162].

[158] Лунь шэхуйчжуи шичан цзинцзи (“О социалистической рыночной экономике”). “Народное издательство”, провинция Хэнань, 1995.

[159] Там же. С. 38.

[160] Там же.

[161] Там же.

Учитывая богатый и неординарный опыт применения плановых и рыночных методов в управлении экономикой, руководство КНР и ученые сейчас усиленно занимаются проблемами их взаимодействия, использования положительных сторон того и другого; активно разрабатываются задачи планирования и вырабатывается стратегическая линия, определяющая роль правительства в управлении экономикой.

Согласно этим разработкам, в обязанности Государственного комитета по делам планирования и развития КНР входит ведение работ в следующих направлениях. На первое место ставятся разработка стратегии экономического и социального развития страны; преобразование структуры производства; развитие региональной экономики и обеспечение технологической модернизации; охрана природных ресурсов и защита окружающей среды; налаживание международных экономических и научно-технических отношений и конкуренции.

Вторым направлением является замена системы директивных показателей на ориентировочные, направляющие показатели, а именно определение таких макропоказателей, как темпы экономического роста и инфляции, общий объем инвестирования в основные фонды, общая величина экспорта и импорта, доходы, расходы и дефицит государственного бюджета, естественный прирост населения и рост городов.

В третье направление включаются разработка политики макроэкономической стабилизации, распределения доходов, международных экономических отношений. На Госплан возлагается реализация целевой политики в области финансов, денег, инвестиций, цен и международной торговли. Подготавливаемые Госпланом доклады, материалы регулирования экономики должны содержать конкретные политические и экономические предложения по реализации разработанной стратегии макрорегулирования.

Четвертое направление полностью сосредоточивается на инвестировании в основные фонды, включая мобилизацию материальных и денежных ресурсов и их рациональное и эффективное использование. В сферу обязанностей Госплана вменяются определение общего объема инвестиций в основные фонды в масштабах всего общества и масштабах государственного сектора экономики, осуществление регулирования и контроля за всем процессом инвестирования, начиная от его источников и заканчивая выпуском готовой продукции. Особо заостряется внимание на необходимости упорядочения структуры инвестирования, возведения государственных ключевых объектов, оздоровления и совершенствования информационной системы в сфере инвестирования. По характеру инвестирования в планово-рыночных условиях возводимые объекты решено подразделять на конкурентные, базовые и общеполезные, а само инвестирование — на политическое (т.е. государственное) кредитование и

[162] Цзякуай чжуаньбянь цзинцзи цзэнчжан фанши. С. 38; Чжунго цзинцзи чжуаньгуй 20 нянь. С. 32.

коммерческое кредитование. Относительно иностранных инвестиций предлагается их рационально использовать и избегать риска. Государственные иностранные кредиты полностью подлежат плановому распределению.

Пятое направление охватывает формирование системы макрорегулирования и контроля. В функции Госплана входит разработка систем показателей контроля, прогнозирования и анализ источников и структуры доходов населения, состояния рыночных цен, баланса спроса и предложения, а также развития экономики за месяц, квартал, полугодие, год. Отслеживая развитие экономики, Госплан обязан своевременно предупреждать о надвигающихся проблемах и предлагать меры по их предупреждению, обеспечению стабильного функционирования народного хозяйства.

В последнем, шестом направлении выражается требование повышения научного уровня планирования и его демократизации[163].

В то же время, по утверждению разработчиков реформ, построение социалистической рыночной экономики предполагает в полную меру использовать роль рынка, законов стоимости, спроса и предложения, рыночной конкуренции в рациональном размещении ресурсов, в оживлении на микроуровне хозяйственной деятельности предприятий и всей экономической системы. План, по их утверждению, должен быть «повернут» к рынку, учитывать его требования. Он должен вести, регулировать, контролировать рынок, ограничивать слепое поведение рыночных сил, их разрушительные действия.

В новых условиях конкретизируются роль и функции правительства в экономической системе. Невмешательство правительства в непосредственную хозяйственную деятельность предприятий совсем не означает, по заявлению ученых, ухода правительства из экономики. Напротив, правительство должно глубже вникать в сущность экономической системы. Создаваемая в Китае рыночная система, по их мнению, “представляет собой рыночную систему, регулируемую правительством”[164].

Как видно из экономической истории КНР, в самые критические периоды рыночных реформ, когда экономика стихийно выходила из берегов, грозя развалом, правительство, используя все допустимые меры — экономические, административные, политические, причем в самой жесткой и бескомпромиссной форме, наводило в ней относительный порядок. С учетом негативных сторон рыночного штурма разрабатывались 9-й пятилетний план и прогнозная программа до 2010 г., а в 2001 г. принята и начинает выполняться 10-я пятилетка.

Начало нового поворота в экономической стратегии

[163] Чжунго цзинцзи чжуаньгуй 20 нянь. С. 35.

[164] Там же. С. 36, 37.

Неумолимо углубляющиеся проблемы в экономической, социальной и экологической сферах объективно вынуждали руководящие и научные круги КНР искать выход не на путях повторения новых «скачков», а посредством осмысления реальной ситуации и внесения в стратегию роста принципиальных изменений. Проработка такой концепции началась еще в 80-е годы. Особенно усилилась эта работа в начале 90-х годов в связи с начавшимся по инициативе Дэн Сяопина новым ускорением в 1992–1995 гг. и немедленно последовавшим “перегревом” экономики, нарушением пропорций, инфляцией, наступившим хаосом в производстве продукции основных отраслей хозяйства и нарастающими проблемами ее реализации.

Ответом на решение наступавших проблем должен был стать подготовленный по инициативе ЦК КПК, Госсовета и принятый на 4-й сессии ВСНП 8-го созыва в марте 1996 г. документ “Девятый пятилетний план (1996–2000 гг.) экономического и социального развития КНР и перспективная программа до 2010 г.” (далее - «Программа 2010 г.»)[165].

Стержнем этой программы являются два стратегических перехода: переход от “традиционно плановой экономики к системе социалистической рыночной экономики” и переход от “экстенсивного способа роста к интенсивному способу роста”. Главным является переход к интенсивному развитию, что на деле означает реконструкцию разбросанной на обширном пространстве разноуровневой экономики и подъем ее на современный ресурсо- и энергосберегающий, научный и технологический уровень. Первый переход по существу означает проведение серии реформ в экономическом базисе, в организационной и финансовой системах в целях обеспечения благоприятных условий для осуществления последующего перехода. Конкретно, в 9-й пятилетке намечалось осуществить “мягкую посадку” экономики, т.е. ее оздоровление после предпринимаемых “ускорений” в 80-е годы и в первой половине 90-х годов, а также начать переход к интенсивному, ресурсосберегающему способу роста. В области экономических отношений ставились задачи проведения глубоких реформ государственных предприятий и создание “начального каркаса современных предприятий”, а также “начального каркаса системы социалистической рыночной экономики”.

9-я пятилетка была чрезвычайно насыщенной. В ходе напряженной организаторской деятельности правительства поставленные задачи были выполнены. Среднегодовой прирост ВВП за пять лет составил 8,3%; была подавлена инфляция. В 1996 г. она снижена до 6,1%, в 1997 г. — до 0,7%, а дальше цены начали снижаться: в 1998 г. общий индекс розничных цен снизился на 2,6%, в 1999 г. — на 3%, в 2000 г. — еще на 1,5%[166].

В течение 9-й пятилетки КНР настойчиво продвигалась по пути решения главной стратегической задачи — развития производительных

[165] Жэньминь жибао, 20.03.1996.

[166] Чжунго тунцзи няньцзянь. 2001. С. 281.

сил, подъема их на более высокий научно-технический уровень и наращивания совокупной экономической мощи. Энергично велось строительство ключевых объектов в базовых отраслях производства, вводились новые мощности, реконструировались устаревшие, выбраковывались безнадежно отсталые. В 1998 г. возводилось 117 ключевых объектов, из них 18 было завершено. В 1999 г. число ключевых объектов составило 102, в том числе в топливно-энергетическом комплексе сооружалось 36, на транспорте — 27, в металлургии — 3, в нефтехимии — 5, в агросфере — 12. О вводе в эксплуатацию новых мощностей можно судить по масштабам роста производства. Особенно быстрыми темпами развивалась электроэнергетика. За 22 года (1979–2000 гг.) производство электроэнергии возросло в 5,3 раза, за 90-е годы — в 2,2 раза, за 9-ю пятилетку — на 34,6%, или на 348,6 млрд кВт-ч. Выплавка стали выросла соответственно в 5,3 раза, в 1,9 раза и на 34,7%, производство цемента — в 9,2 раза, в 2,8 раза и на 25,5%.

На основе укрепления базовых отраслей высокими темпами развивались опорные отрасли промышленности — машиностроение, электроника, нефтехимия, строительная индустрия, автомобилестроение, информатика, которые определяют технический облик народного хозяйства. Особое внимание уделялось аэрокосмической отрасли, биоинженерии.

Для производства промышленных потребительских товаров еще в 80-е годы была создана обширная материально-техническая база, использование которой позволило в короткий срок наполнить прилавки магазинов и рынков ходовыми потребительскими товарами.

С ростом капитального строительства и реконструкции под экономику ускоренными темпами подводятся новые и новейшие производственные фонды. Источником новой техники являются как собственное производство, так и иностранная техника, закупаемая по каналам импорта, получаемая по государственным техническим кредитам и ввозимая иностранными и китайскими инвесторами из Тайваня, Сянгана и Аомэня. Согласно третьей переписи промышленности, на конец 1995 г. на предприятиях волостного уровня и выше, на которые приходится 70,1% оборудования всей промышленности страны, из более 3200 основных видов производственного оборудования 47,1% приходилось на импортное оборудование и 52,9% — на отечественное. По возрасту выпуска это оборудование распределялось следующим образом (Цзинцзи жибао, 19.02.1997, в %):

	1990–1995 годов	80-х годов производства	70-х и более ранних лет производства
Все оборудование	36,4	54,1	9,5
в том числе:			
импортное	26,1	69,7	4,2
отечественное	45,5	40,4	14,1

Обновление оборудования в промышленности ускорилось в 9-ю пятилетку. Основным источником нового оборудования было собственное производство на основе модернизированных иностранных образцов.

Хотя в течение 9-й пятилетки норма инвестирования была снижена и в среднем за год она составила 37,9% при среднегодовом приросте инвестирования в основные фонды 10,3% против 36,9% в 8-ю пятилетку, всего за 5 лет в народное хозяйство было вложено 13 889 млрд юаней, т.е. почти в 2,2 раза больше, чем в течение 8-й пятилетки (6380,8 млрд юаней). Главным инвестором оставался государственный сектор: в 1999 г. на него приходилось 53,4%, в 2000 г. — 50,0%; на коллективный — соответственно 14,0 и 14,5%; на индивидуальный сектор — 13,3 и 14,1% и на частный, иностранный уклады в совокупности — 19,3% и 21,4%[167]. Подавляющая доля (56,1%) инвестиционных ресурсов направлялась на развитие и реконструкцию материального производства, 15,0% — на строительство объектов недвижимости и 28,9% — на другие цели. Об использовании разнообразных источников инвестиционных ресурсов для капитального строительства в 1996–2000 гг. свидетельствуют данные табл. 5.11.

Таблица 5.11

Структура источников инвестирования капитального строительства

Источники инвестиционных ресурсов	**1996 г.**	**1997 г.**	**1998 г.**	**1999 г.**	**2000 г.**
Все инвестиционные ресурсы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Государственный бюджет	6,1	6,4	8,8	12,2	12,1
2. Банковское кредитование	22,8	22,0	24,6	24,8	26,7
3. Эмиссия государственных долговых облигаций		0,8	1,2	2,0	1,2
4. Использование иностранных капиталов	14,5	14,1	11,7	8,2	6,9
в том числе:					
непосредственные инвестиции		6,5	4,7	2,5	2,5
внешние займы		5,4	5,2	—	—
5. Собственные накопления	44,1	46,5	42,9	42,2	42,8
в том числе:					
центральные ведомства		4,3	4,1		
провинции, автономные районы		7,6	7,3		
округа		6,0	6,3		
уезды		4,5	4,6		
предприятия и организации		24,1	20,7	21,5	23,5
выпуск акций		0,4	0,4	0,3	0,3

[167] Цзинцзи жибао, 29.02.2000; 01.03.2001.

6. Другие источники	11,2	10,2	10,8	10,6	10,1

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1998. С. 192; Чжунго тунцзи чжайяо. 1999, с. 45; 2001. С. 53.

Инвестиционные ресурсы, используемые для развития регионов в 2000 г., распределялись следующим образом (Цзинцзи жибао, 01.03.2001):

	Млрд юаней	%
Провинции Восточного Китая	1401,5	59,9
Провинции Центрального Китая	543,2	23,2
Провинции Западного Китая	394,3	16,9

В докладах руководителей правительства утверждалось, что стратегической линией в предстоящие годы будет ускоренное наращивание капитальных вложений в западные районы страны, как наиболее богатые природными ресурсами, острый дефицит которых испытывает все народное хозяйство.

Мощным источником развития производительных сил явилось проведение политики открытости в течение 8-й, а затем и 9-й пятилетки. Несмотря на спад темпов внешнеторгового оборота в 1998 и 1999 гг. в связи со вспышкой финансового кризиса в ЮВА, за 5 лет Китай импортировал оборудования, сырья, материалов на 740,8 млрд долл., что в 2,1 раза больше, чем в 8-ю пятилетку. Из этой быстро нарастающей суммы примерно 16% затрачено на сырье и энергоносители, объемы импорта которых с каждым годом увеличиваются. Если в 1985 г. Китай экспортировал 36,3 млн т нефти и нефтепродуктов, а импортировал 900 тыс. т, то в 90-е годы положение резко изменилось. В 2000 г. экспорт сократился до 18,6 млн т, а импорт поднялся до 88,4 млн т, в том числе импорт сырой нефти составил 70,3 млн. т и 18,1 млн т нефтепродуктов[168]. Остальные 84% импорта приходились на машины и оборудование для машиностроения, транспорта, на продукцию химической, металлургической промышленности, электронику. За 5 лет (1996–2000 гг.) импортировано транспортное оборудование и оборудование для машиностроительных предприятий на 325,8 млрд долл., а всего промышленная продукция — на 661,7 млрд долл.[169].

Вторым крупным каналом получения современной техники стали государственные займы, которые берутся, как правило, под поставку оборудования для крупнейших новостроек, таких, например, как строительство скоростной железной дороги Пекин — Шанхай, гидроузла Санься и др. Общая сумма государственного заимствования в 1989-2000 гг. составила 162,8 млрд долл. За 5 лет 9-й пятилетки государственный внешний долг возрос на 55,9 млрд долл.[170].

[168] Чжунго тунцзи няньцзянь. 2001. С. 597.
[169] Там же. С. 588.
[170] Чжунго тунцзи чжайяо. 2001. С. 156.

Третьим каналом были прямые вложения китайцев из Сянгана, Тайваня и Аомэня и иностранных инвесторов из других стран. Вся сумма реализованного в 1979–2000 гг. капитала составила 446,6 млрд долл., в том числе за 9-ю пятилетку она увеличилась на 213,5 млрд долл.[171].

Четвертым каналом является растущий научный обмен, который осуществляется в разных формах: командирование своих специалистов, ученых в заграничные научно-исследовательские организации, университеты, студентов и аспирантов в вузы; закупка научно-технической аппаратуры для лабораторий, литературы, лицензий; приглашение ученых, специалистов для чтения лекций и работы в КНР.

Активное обновление основных фондов с конца 90-х годов начало дополняться выбраковкой и остановкой безнадежно отсталых и неэффективных предприятий, загрязняющих к тому же окружающую среду. В 1999 г. в различных отраслях выведено из эксплуатации[172]:

Отрасли промышленности	Количество предприятий	Мощности, выведенные из эксплуатации
Угольная	31 000 шахт	250 млн т
Нефтехимия	70 нефтеперегонных заводов	...
Металлургия:		
доменное производство	1387 доменных печей	9750 тыс. т
сталеплавильное производство		18290 тыс. т
Цементная		40000 тыс. т
Стекольная		15000 ящиков
Тепловые электростанции		3 млн кВт
Текстильная		9060 тыс. веретен

Аналогичные операции проводились и в других отраслях промышленности, включая производство химических удобрений, ядохимикатов, синтетических волокон, пластмасс, каучука и т.д. Закрытию, как правило, подлежали мелкие и часть средних предприятий. Эти крайние меры не затрагивали крупные предприятия. Очень сильно закрытие мелких предприятий задело топливно-энергетический комплекс. В переводе на условное топливо в 2000 г. по сравнению с 1996 г. количество первичной энергии сократилось на 246,2 млн т, а добыча угля — на 399 млн т. В настоящее время, несмотря на рост производства электроэнергии, на 1 человека в год в КНР приходится менее 0,9 т у.т. Это в 8–15 раз меньше, чем в развитых странах. В 1998 г. в США на душу

[171] Там же.

[172] Чжунго цзинцзи няньцзянь. 2000. С. 718.

населения производилось электроэнергии в 12,7, в Канаде — в 19,2, во Франции — в 8,9, в Японии —в 8,6, в России — в 6 раз больше, чем в КНР. Таким образом, Китай живет и строится в условиях жесточайшего энергетического дефицита.

В обстановке углубления монетизации экономики ее столь многостороннее продвижение вперед не могло быть достигнуто без оздоровления и использования денежного обращения и всей финансово-кредитной системы. В руководящих и научных кругах КНР активное использование денег, совершенствование финансовых институтов рассматриваются не как самоцель, а как средство подъема материального производства, реального сектора экономики. Одной из жизненно важных задач в области финансов и денежного обращения является создание благоприятной накопительно-инвестиционной среды в стране, главным разрушителем которой является инфляция. Красной линией, переход через которую смертелен для развития экономики, в КНР считается повышение общего индекса цен до уровня 10%. Поэтому в сфере финансов в 9-ю пятилетку большие усилия в первую очередь направлялись на подавление инфляции, снижение роста цен. Для решения этой задачи использовались экономические, административные, политические меры.

Главным фактором борьбы с инфляцией являлся рост материального производства, и прежде всего производства потребительских товаров. В области финансов экономистами была выдвинута и проводилась в жизнь соразмерно-напряженная денежная и финансовая политика, в соответствии с которой снижались темпы инвестирования, эмиссии денег, усиливался контроль за налогово-бюджетной системой, приростом фонда заработной платы и других видов доходов. В результате принятия чрезвычайных мер за год–два темпы прироста цен были сбиты до уровня значительно ниже 10% (табл. 5.12).

Таблица 5.12

Динамика цен (в %)

				В том числе			
Год	Общий индекс	Индекс потребительских цен	Индекс цен на промышленные товары	на продукцию металлургии	на электроэнергию	на продукцию химической промышленности	на нефтепродукты
1994	21,7	24,1	24,0*	57,7*	39,5	15,4	71,3*
1995	14,8	17,1	14,9	5,5	9,5	26,2	21,2
199	6,1	8,3	2,9	–2,3	13,1	3,4	4,6

6							
1997	0,8	2,8	–0,3	–2,7	14,0	–4,5	7,4
1998	–2,6	–0,8	–4,1	–6,9	5,5	–7,1	–7,0
1999	–3	–1,4	–2,4	–4,2	0,9	–3,5	9,6
2000		0,4	2,8	3,3	2,4	1,0	44,3

* 1993 г.

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 2000. С. 289, 305; Чжунго тунцзи чжайяо. 2001. С. 87.

Начиная с 1997–1998 гг. сокращение темпов роста цен перешло в абсолютное их снижение. Разрушительная инфляция переросла в новую угрозу — резкое обострение проблемы реализации и недостаточного спроса. Укрепление юаня и повышение его веса сопровождалось снижением банковского процента по вкладам и по предоставляемым кредитам. Банковские ставки снижались ежегодно, начиная с 1996 г., а в некоторые годы — по нескольку раз. Особенно часто это имело место в период перехода от роста цен к их снижению. В 1998 г., например, процентные ставки корректировались в сторону снижения 7 раз[173]. О величине процентных банковских ставок в 1993–1999 гг. и их изменении можно судить по следующим данным:

Изменение банковского процента (в %)

Сроки	по вкладам		Сроки	по кредитам	
	11.07.1993	10.06.1999		11.07.1993	10.06.1999
3 месяца	6,66	1,98		—	—
6 месяцев	9,0	2,16	6 месяцев	9,0	5,58
1 год	10,98	2,25	до 1 года	10,98	5,85
2 года	11,70	2,43	1–3 года	12,24	5,94
3 года	12,24	2,70	3–5 лет	13,86	6,03
5 лет	13,80	2,88	5 лет и более	14,04	6,21
8 лет и более	17,10				

Источники: Чжунго тунцзи няньцзянь. 1994. С. 548, 549; 2000 г. С. 642, 643; 2001. С. 640, 641.

[173] Чжунго фачжань баогао (Доклад о развитии Китая). Пекин, 2000. С. 88.

Проведение соразмерно-напряженной денежной и финансовой политики не означало задержки в углублении монетизации экономики (табл. 5.13).

Таблица 5.13

Углубление монетизации экономики КНР в 1996–2000 гг.

Год	M_0 = наличие денег в обращении	$M_1 = M_0$ + деньги на текущих счетах в банках	$M_2 = M_1$ + деньги на срочных счетах в банках + хранение иностранной валюты
1995, млрд юаней М к ВВП, %	788 13,5	2398 41,0	6075 105,8
2000, млрд юаней М к ВВП, %	1470 16,4	5300 59,3	13500 151,0
Среднегодовые темпы прироста М в 1996–2000 гг., %	13,3	17,2	17,3
Увеличение денежных агрегатов в 2000 г. к 1995 г., %	86,5	221,0	222,2

Источники: Китай на пути модернизации и реформ. М., 1999. С. 299; Цзинцзи жибао, 01.03.2001.

Столь необычное явление, как снижение цен на продукцию ряда отраслей производства при росте ВВП за 5 лет на 49%, а денег в обращении — на 86,5%, объясняется рядом причин, в том числе некоторым завышением цен в предшествующую пятилетку, ростом цен на услуги, снижением платежеспособного спроса и деформацией его структуры, укреплением курса национальной валюты, боязнью трудящихся оказаться безработными.

Подавление инфляции, укрепление юаня, снижение цен (процентов) на кредиты способствовало оздоровлению финансов, денежного обращения и созданию более благоприятного накопительно-инвестиционного климата в стране, послужившего финансовой основой экономического роста.

С развитием многоукладности, расширением самостоятельности предприятий и деколлективизацией деревни в крупную проблему превратилась распыленность накопительно-инвестиционного процесса. Функционирование более 250 млн самостоятельно хозяйствующих субъектов препятствует централизации и концентрации инвестиционных

ресурсов, что крайне необходимо для проведения новой научно-технической революции. О нестабильности основ экономического подъема на сессии ВСНП в марте 2001 г. говорил председатель Государственного комитета по планированию и развитию КНР Цзэн Пэйянь. Поводом для этого заявления было ослабление накопительно-инвестиционного процесса главным образом в негосударственных укладах, грозившее более сильным снижением темпов прироста ВВП в течение 9-й пятилетки.

Во избежание этого правительство с 1998 г. совершило переход от "соразмерно напряженной финансовой и денежной политики" к "активной финансовой политике", смысл которой заключался в том, что правительство выпускает государственный заем с расчетом, что, кроме непосредственного инвестирования в народное хозяйство, он стимулирует местные власти к увеличению инвестиций и банки — к предоставлению дополнительных кредитов. В 1998–2000 гг. было выпущено три долгосрочных строительных займа на общую сумму 360 млрд юаней. Эта сумма дополнялась инвестированием местных властей, ведомств и предприятий. Банками был предоставлен дополнительный кредит на общую сумму 750 млрд юаней. Эти средства направлялись на развитие инфраструктуры, стимулирование научно-технической реконструкции предприятий и повышение качества и классности продукции, на охрану окружающей среды, помощь вузам, лабораториям, НИИ, ведущим исследования по инфраструктурным объектам. Целенаправленное использование дополнительных средств подвергалось строгому контролю. При нарушении их использования виновники наказывались. Переход к активной финансовой политике, по утверждению министра финансов Сян Хуайчэна, позволил поднять темпы прироста ВВП в 1998 г. на 1,5%, в 1999 г. — на 2%, в 2000 г. — на 1,7%. Если бы указанные меры не были приняты, то прирост ВВП в 1998 г. вместо 7,8% составил бы 6,3%, в 1999 г. вместо 7,1% — 5,1%, в 2000 г. вместо 8% — 6,3%.

В трудном положении находится финансовая система. В течение 9-й пятилетки КНР не только не удалось добиться бездефицитного бюджета, но, напротив, дефицит вырос с 53 млрд в 1996 г. до 229,8 млрд в 2000 г. Китайская экономика в очень большой степени является дотационной. Самые крупные и все возрастающие дотации идут на развитие депрессивных регионов. В 1995 г. на эти цели было из центрального бюджета затрачено 247,1 млрд юаней, в 2000 г. — 466,8 млрд, а в 2001 г. почти 520 млрд. В 1996–1999 гг. убыточным предприятиям было дотировано 132,9 млрд юаней, дотации к ценам составили 241,6 млрд, помощь сельскому хозяйству превысила 237 млрд юаней. Важным источником средств на покрытие бюджетного дефицита в 9-й пятилетке стала эмиссия и размещение государственных долговых облигаций. Масштабы их выпуска также растут из года в год. В 1998 г. таких облигаций было эмитировано на 389,1 млрд юаней, в 2000 г. — на 418 млрд, в 2001 г. предполагалось увеличить их выпуск до 500,4 млрд.

Переход к 10-й пятилетке

Несмотря на значительное продвижение экономики вперед, многие проблемы, ставшие по существу хроническими, в 9-й пятилетке не могли быть решены и остаются в основном нерешенными, в том числе[174]:

нерациональная структура производства, нескоординированность регионального развития, невысокое качество всей экономической системы;

низкая эффективность работы предприятий, большая убыточность, растущие задолженность и неплатежи; незавершенность создания системы современных предприятий;

недостаточно высокое качество выпускаемой продукции, малая глубина ее обработки, узкий ассортимент, невысокая классность, результатом чего является слабая ее конкурентоспособность на мировых рынках;

большое отставание по уровню развития науки, техники и образования от передового мирового уровня; отсутствие тесной связи между производством, наукой и образованием;

увеличивающееся демографическое давление и растущий дефицит воды, земли, нефти, газа и других важных видов сырья; тяжелая экологическая ситуация в ряде районов страны;

несовершенная система социалистического рынка; хаотическое состояние экономики и рынков в некоторых районах;

возрастающая дифференциация в доходах населения, медленный рост доходов крестьян, работающих на земле;

опасные явления коррупции, хищений государственного имущества, разложения, барства, растрат, формализма и бюрократизма, наличия социально неспокойных районов.

Возникали проблемы и с поддержанием запланированных темпов экономического развития.

Названные и не названные выше проблемы, требующие безотлагательного решения, определяют стратегию и рамки планирования 10-й пятилетки. Разработанный Госсоветом проект плана "Основных положений 10-го пятилетнего плана государственного экономического и социального развития КНР"[175] (далее - "Основные положения") был утвержден очередной сессией ВСНП в марте 2001 г.

В качестве основного руководящего курса в "Основных положениях" выдвигается принцип развития как железный закон, логически обусловливаемый состоянием китайской экономики и общества. Развитие рассматривается как ключ к решению коренных проблем, которыми отягощено народное хозяйство в КНР. В тексте приводится несколько показателей, которых предполагается достичь в 2005 г. Среднегодовой темп прироста производства ВВП планируется с запасом на уровне 7%. Его объем должен достичь в 2005 г. 12,5 трлн юаней, т.е. увеличиться по

[174] Жэньминь жибао, 18.03.2001.

[175] Там же.

сравнению с 2000 г. почти на 40%. Претерпит изменение и структура ВВП. В результате более низких темпов прироста уменьшится доля сельского хозяйства, несколько увеличится доля промышленности и сферы услуг, изменится соотношение занятости в сферах производства[176]:

Год	Сельское хозяйство (I сфера)	Промышленность, строительство (II сфера)	Транспорт, связь, торговля и другие услуги (III сфера)
Производство ВВП по сферам экономики (%)			
1999	17,7	49,3	33,0
2005	13,0	51,0	36,0
Доля занятых по сферам производства (%)			
1999	50,1	23,0	26,9
2005	44,0	23,0	33,0

Подавляющая часть "Основных положений" посвящена определению условий, факторов и заданий, необходимых для реализации принципа развития. На первое место ставятся проблемы упорядочения структуры и подъема на новый научно-технический уровень материального производства. В ряду конкретных мер в сельском хозяйстве выдвигается требование стабилизации потенциальных возможностей выращивания зерновых, для чего предлагается: сохранение имеющейся пахотной площади, расширение семеноводческих хозяйств, совершенствование систем орошения, повышение плодородия средне- и низкоурожайных полей, упорядочение размещения создаваемых баз товарного зерна, увеличение материальной и финансовой поддержки основных районов производства продовольствия. Ставятся задачи увеличения размеров крестьянских хозяйств.

Промышленность в КНР рассматривается как становой хребет экономики, как главное средство достижения стратегической цели — создания современного государства, как источник научно-технической реконструкции всего народного хозяйства и поддержания высоких темпов экономического роста. Металлургия, станкостроение, приборостроение, электроника, нефтехимия и химия, производство строительных материалов, автомобилестроение, авиационная промышленность, космические отрасли нацеливаются на ускоренную научно-техническую реконструкцию, овладение высокими и тонкими технологиями, сокращение отставания от развитых стран. Запрещается "слепое" (самовольное, внеплановое) и дублированное строительство промышленных объектов. Крупные проекты реализуются в развитии электроэнергетики. Кроме уже сооруженных гидроэлектростанций Санься, Сяоланди и других объектов планируется начать строительство еще восьми крупных гидроэлектростанций.

[176] Там же.

Согласно плану, первопроходцами в деле создания современного Китая должны стать наука и образование. От работников науки требуется работать на опережение и приложить максимум усилий, чтобы в кратчайшие сроки достичь в ведущих областях науки передового мирового уровня или предельно сократить разрыв, а в некоторых областях вырываться вперед. Опережающая информатизация экономики рассматривается как мощный стимул ее развития. Финансирование фундаментальных наук и наиболее важных прикладных государство берет на себя. С этой целью предполагается в 2005 г. увеличить расходы на развитие науки с 0,6% ВВП в 1998 г. до 1,5% ВВП, что составит в ценах 1998 года 188 млрд юаней (22,7 млрд долл.) и в 3,6 раза превысит аналогичные расходы, сделанные в 1998 г. Активно ведется работа по укреплению связи производства, науки, техники, образования. На крупных предприятиях ускоренно создаются научно-исследовательские и внедренческие центры, организуются заводы-втузы, научно-исследовательские производственные зоны.

Одним из главных факторов стимулирования экономического роста должно стать энергичное проведение реформ практически во всех сферах деятельности. На первое место выдвигается углубление реформ государственных предприятий и создание системы современных предприятий, начатые еще в 90-е годы. Предприятие, компания, корпорация, работающие на рынок и на удовлетворение растущего спроса, опирающиеся на научно-технический прогресс как на движущую силу, должны стать ведущими субъектами хозяйствования. В результате должны повышаться уровень развития промышленности, качество ее продукции и конкурентоспособность на мировых рынках.

Как на мощный стимулятор экономического роста и научно-технического прогресса делается расчет на расширение политики открытости, развитие торговых и научно-технических связей. Вступление в ВТО рассматривается в КНР как объективная необходимость, позволяющая значительно расширить рынки сбыта для наращивающей мощь отечественной промышленности и увеличить импорт новой техники, современных технологий, передовых достижений науки и разнообразных сырьевых и энергетических ресурсов.

Разработчики прогнозов — не идеалисты. Они хорошо знают глубину проблем, отягчающих экономику Китая. И, судя по итогам 9-й пятилетки и плану на 10-ю, сбываются их предупреждения о том, что реализация столь грандиозной программы будет сверхтрудной, встретится с мощным сопротивлением. Центральной власти в лице Госсовета, чтобы выполнить взятые в планах обязательства, приходится временами прибегать к экстренным мерам. Доказательством этому служит переход правительства Чжу Жунцзи от соразмерно напряженной финансовой и денежной политики к "активной финансовой политике", применение "штурмовых" методов в реформировании государственных предприятий.

Несмотря на предпринимаемые время от времени достаточно радикальные повороты экономического курса, китайское руководство ни при каких обстоятельствах не пыталось полностью разрушить финансовую систему (пусть даже она была ненадежной и неэффективной) и не добивалось коренной ломки институциональных основ инвестирования. Даже в периоды острых “приступов” либерализации китайское правительство, как это было в 1984–1988 гг. и в 1992–1994 гг., чутко следило за пульсом вздымающейся экономики, и когда производство начинало погружаться в хаос, а инфляция перерастала в галопирующую, оно решительно брало курс на упорядочение хозяйственной системы и подавление инфляции. Будучи предельно настойчивыми в достижении стратегических целей, китайские руководители не упорствовали, когда видели, что реализация принятых ими тактических решений заводит экономику в тупик, а своевременно свертывали реформы, что порождало волнообразный, циклический характер экономической динамики. Такой подход, ориентирующий хозяйственные преобразования не на заранее созданную модель, а на решение ключевых задач экономического роста, обеспечивает успех в развитии и реформировании экономики.

Глава 6
Динамика научного потенциала и изменение технологической структуры

Научно-техническое развитие является одним из решающих факторов обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в современном мировом хозяйстве. Это обстоятельство было практически полностью упущено из виду при разработке и претворении в жизнь стратегии экономических реформ в большинстве стран с переходной экономикой. Перенос центра тяжести экономических преобразований в сферу институциональных механизмов реализации собственности и монетарную сферу оттеснили на второй план важнейшие проблемы, среди которых сохранение и развитие национальной науки, обеспечивающей технологическое обновление производства и выпуск конкурентоспособной продукции. Следствием подобной экономической политики стало резкое обострение технологического кризиса в большинстве реформируемых стран, потеря внешних и внутренних рынков, растущая технологическая зависимость от зарубежных стран.

Во многих странах с переходной экономикой отсутствует целенаправленная, рассчитанная на долгосрочную перспективу национальная научно-техническая политика. Между тем, как свидетельствует мировой опыт, для социально-экономического прогресса любого государства, независимо от его территориальных размеров и природных условий, необходимо иметь достаточно высокий уровень развития науки, дабы обеспечить наличие внутреннего источника технологических нововведений и экономической среды, готовой принять технологии новейших укладов. Если же страна ставит задачу достижения конкурентоспособности на мировых рынках высоких технологий, то неотъемлемой задачей ее экономической политики должен стать опережающий рост науки и научного обслуживания: в противном случае будет разрушаться инновационная основа прогрессивной технико-экономической динамики.

За годы радикальных рыночных реформ имеющийся научно-технический потенциал большинства стран с переходной экономикой не только не был востребован, но и подвергся значительным разрушениям, что привело научно-техническую сферу этих стран в состояние глубокого и длительного кризиса. Разрушительные процессы, происходящие в данной сфере, подрывают внутренние предпосылки долгосрочного экономического роста и обрекают соответствующие государства на перманентное отставание и технологическую зависимость от более развитых стран.

Наиболее ярко эти процессы наблюдаются в странах, располагавших значительным технологическим потенциалом до начала рыночных трансформаций. В этом заключается причина того факта, что проблемы технологической деградации с особенной ясностью развернулись в России,

на примере которой легко проследить основные тенденции динамики научно-технического потенциала стран с переходной экономикой и наиболее типичные ошибки, допущенные в научно-технической политике этой группы стран.

Организационная структура науки

С начала 1990-х годов российская наука развивается в качественно новых экономических, социальных и политических условиях. Между тем нельзя не учитывать, что ее институциональная структура, внутренние взаимосвязи, механизмы функционирования в основном сформировались задолго до начала радикальных политических и экономических реформ и далеко не всегда способствовали эффективной интеграции науки в рыночную среду. Научные организации и сами ученые, столкнувшись с новыми, непривычными для них обстоятельствами, пытались теми или иными способами адаптироваться к этому. Однако такая адаптация происходила в отсутствие своевременной, соответствующей характеру изменений, реакции со стороны государства, обоснованных стратегических решений, нацеленных на трансформацию науки в направлениях, адекватных социально-экономической динамике. На фоне охватившего страну общесистемного кризиса все это привело к резкому обострению ситуации в науке. Тем не менее научно-техническая сфера России пока еще сохранила основной научный потенциал, ведущие научные школы, значительную часть уникального научно-технологического комплекса.

Основным элементом организационной структуры российской науки являются самостоятельные организации, выполняющие исследования и разработки, а также соответствующие подразделения высших учебных заведений, промышленных предприятий, организаций других отраслей экономики. К началу 2002 г. в России насчитывалось 4037 научных организаций (табл. 6.1). В целом за период с 1990 г. их число уменьшилось на 11,8%, прежде всего за счет резкого сокращения конструкторских и проектных организаций, выполняющих исследования и разработки. Вместе с тем после некоторого сокращения числа научных организаций в течение 1990–1994 гг. в последние годы отмечается его рост.

Таблица 6.1

Организации, выполняющие исследования и разработки

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Всего	**4646**	**4564**	**4555**	**4269**	**3968**	**4059**	**4122**	**4137**	**4019**	**4089**	**4099**	**4037**
Научно-исследовательские организации	1762	1831	2077	2150	2166	2284	2360	2528	2549	2603	2686	2676

Конструкторские бюро	937	930	865	709	545	548	513	438	381	360	318	289
Проектные и проектно-изыскательские организации	593	559	495	395	297	207	165	135	108	97	85	81
Опытные заводы	28	15	29	17	19	23	24	30	27	30	33	31
Высшие учебные заведения	453	450	446	456	400	395	405	405	393	387	390	388
Промышленные предприятия	449	400	340	299	276	325	342	299	240	289	284	288
Прочие	424	379	303	243	265	277	313	302	321	323	303	284

В отличие от развитых индустриальных стран основной формой организации исследований в России остаются научно-исследовательские институты, обособленные от высших учебных заведений и предприятий. Ориентация на создание юридически самостоятельных специализированных исследовательских организаций может рассматриваться как одна из исторических традиций российской, а затем и советской науки, возникшая еще в начале XVIII в. с учреждением Академии наук. Она в полной мере утвердилась в годы советской власти, когда наряду с обширной сетью академических институтов сложилась ярко выраженная отраслевая система управления наукой. Причем если в период экстенсивного роста научного потенциала вплоть до конца 1980-х годов отмечалось увеличение размеров научных организаций за счет вовлечения дополнительных кадровых и финансовых ресурсов, то с началом радикальных экономических реформ ситуация изменилась. Неблагоприятные экономические условия при хроническом дефиците финансовых средств и оттоке кадров обусловили иную тенденцию, а именно постепенное уменьшение размеров научных организаций. К началу 2002 г. в научной организации уже насчитывалось в среднем около 219 человек по сравнению с 609 человек в 1990 г., т.е. в 2,8 раза меньше.

Это связано не только со значительным сокращением занятости в науке, но и, абсолютным увеличением количества малых научных организаций с численностью работников до 100 человек (на 26% за период 1994–2001 гг.), прежде всего вследствие разукрупнения более крупных организаций. В основе такого разделения научных организаций на более мелкие помимо субъективных амбиций отдельных ученых, претендующих на директорские должности, лежат попытки научных групп организационно обособиться в рамках узких направлений исследований, пользующихся поддержкой со стороны государства либо спросом у

предприятий и иных коммерческих структур. При благоприятных обстоятельствах подобные организации становятся самоокупаемыми, так называемыми profit-центрами. Наряду с этим создавались и новые научные организации (как правило, с численностью работников менее 100 человек), особенно в системе РАН, отраслевых академий, органов государственного управления. Доля малых научных организаций в общем их числе в течение 1994–2000 гг. возросла с 47,1% до 58,2%, тогда как количество более крупных организаций сократилось как абсолютно, так и относительно.

Вместе с тем рассмотренные сдвиги в организационной структуре науки не оказали заметного влияния на деконцентрацию научного потенциала: в 2001 г. в организациях с численностью работающих более 1000 тыс. человек было занято 41,0% общей численности персонала, выполняющего исследования и разработки (по сравнению с 44,1% в 1994 г.), тогда как доля малых организаций составила лишь 9,5% (в 1994 г. – 6,6%). Однако нельзя не принимать во внимание тот факт, что в 2001 г. на одну научную организацию приходилось 1,0 тыс. руб. внутренних затрат на исследования и разработки (в ценах 1989 г.) против 2,3 тыс. руб. в 1990 г. Отсюда можно сделать вывод о том, что российские научные организации в среднем весьма слабы по своим финансовым возможностям и продолжение процесса их дробления в нынешней ситуации может привести к полной нежизнеспособности большинства из них.

Следует подчеркнуть, что и разукрупнение существующих, и создание новых научных организаций идут по пути образования юридических лиц в форме научно-исследовательских институтов, а не укрепления исследовательской базы предприятий и высших учебных заведений. Несмотря на резкое ухудшение финансовой ситуации в сфере науки, количество НИИ в 1990–2001 гг. возросло в полтора раза – с 1762 до 2676. На долю самостоятельных научно-исследовательских и конструкторских организаций уже приходится примерно 73% всех научных организаций (в 1990 г. – 58%), тогда как удельные веса высших учебных заведений и промышленных предприятий (а именно они доминируют в структуре исследований и разработок в странах с развитой рыночной экономикой) не превышают соответственно 10 и 7%. Доля научно-исследовательских институтов в численности занятых исследованиями и разработками столь же высока – 80% в 2001 г., и неуклонно повышается (в 1990 г. – 55%).

В соответствии с классификацией, принятой в развитых индустриальных странах, в структуре научного потенциала России выделяются четыре основных сектора: государственный, предпринимательский, высшего образования и частный бесприбыльный (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Организации, выполняющие исследования и разработки, по секторам деятельности

	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	200	20

	0 г.	1 г.	2 г.	3 г.	4 г.	5 г.	6 г.	7 г.	8 г.	9 г.	0 г.	01 г.
Всего	**4646**	**4564**	**4555**	**4269**	**3968**	**4059**	**4122**	**4137**	**4019**	**4089**	**4099**	**4037**
Государственный сектор	929	992	1266	1161	1150	1193	1202	1223	1212	1221	1247	1248
Предпринимательский сектор	3139	3009	2767	2588	2300	2345	2351	2336	2238	2305	2278	2213
Сектор высшего образования	546	537	517	513	511	511	548	543	531	529	526	529
Частный бесприбыльный сектор	32	26	5	7	7	10	21	35	38	34	48	47

На протяжении десятилетий экономическое развитие нашей страны определялось прежде всего оборонной промышленностью, добывающими отраслями, металлургией, тяжелым машиностроением. Не удивительно, что в сфере исследований и разработок всегда превалировал предпринимательский сектор (в терминологии ОЭСР), в основном состоящий из самостоятельных отраслевых организаций (научно-исследовательских, конструкторских, проектных и т.п.), ориентированных на нужды отраслей экономики, а также научно-технических подразделений промышленных предприятий. К началу 2002 г. он насчитывал 2213 организаций, которые специализируются преимущественно на выполнении прикладных исследований и разработок.

Изменения в составе предпринимательского сектора науки связаны с отраслевыми тенденциями динамики промышленного производства и процессом приватизации, обусловившим существенные сдвиги в структуре собственности научных организаций. Это сопровождалось выходом многих отраслевых научных организаций из прямого административного подчинения министерствам и ведомствам, вхождением их в промышленные ассоциации, концерны, финансово-промышленные группы. С ликвидацией отраслевых министерств судьба подведомственных им научных организаций сложилась по-разному. Так, в ситуациях, когда новые управленческие структуры, созданные на базе упраздненных ведомств, сохранили контроль над отраслями (как в случае с Газпромом), научные организации, вошедшие в их состав, продолжали получать определенную поддержку и оказались в лучшем положении, чем оставшиеся вне крупных промышленных образований при распаде министерств на несколько компаний (например, в нефтяной промышленности). В итоге с начала 1990-х годов число входящих в состав предпринимательского сектора организаций сократилось на 30%.

Аналогичные институциональные проблемы испытывает отрасль науки и научного обслуживания в большинстве стран с переходной

экономикой, все еще располагающих собственным научно-техническим потенциалом. В качестве яркого примера можно привести опыт Украины, где на сегодняшний день существует около 1400 научных организаций, «распыленных» между различными ведомствами и представленных научными организациями, входящими в состав Национальной академии наук Украины и пяти отраслевых академий, вузами, подчиненными Министерству образования, и отраслевыми научными организациями, подведомственными Министерству промышленной политики. Многие эксперты отмечают, что подобное растаскивание науки по различным ведомствам делает проблематичным формирование эффективной технологической политики в обозримой перспективе[177].

В России к началу 2002 г. 586 научных организаций находились в совместной (смешанной) собственности государства и иных российских юридических лиц, 450 – в частной собственности, 60 – в совместной собственности с иностранным участием. В них занята почти четверть научных кадров страны. Основная часть приватизированных организаций приходится на предпринимательский сектор, тем не менее, по нашей оценке, более половины научных организаций, входящих в его состав, продолжают оставаться в государственной собственности. В наибольшей степени приватизация затронула научные организации гражданских отраслей промышленности.

Промышленные предприятия традиционно занимают малую долю в научном потенциале страны. Их удельный вес в общем числе последних составил в 2001 г. всего 7.1%. Незначительная по своим ресурсам, односторонне развитая, так называемая заводская наука ориентирована, как правило, на решение сугубо прикладных технических либо внедренческих задач собственного предприятия, в том числе путем адаптации исследований и разработок, выполненных сторонними организациями, к конкретным производственным условиям. Некоторая стабилизация производства в ряде отраслей промышленности, а следовательно, и финансового положения предприятий в 1994–1995 гг. впервые за длительный период способствовала увеличению числа промышленных предприятий, выполняющих исследования и разработки, на 66 единиц в течение 1995–1996 гг. Однако в 1997–2001 гг. эта величина вновь сократилась, составив к началу 2002 г. 288 предприятий.

Как свидетельствует статистика, более двух третей подразделений, выполняющих исследования и разработки на промышленных предприятиях, сосредоточены в машиностроении (45%) и химической промышленности (11%). В среднем менее половины (42%) инновационно активных предприятий обладают такими подразделениями, хотя в ряде отраслей этот показатель значительно выше: в машиностроении и химической промышленности — 60-64%. В то же время в легкой промышленности лишь четверть инновационно активных предприятий

[177] См., например: Ленчук Е.Б. Наука в странах СНГ в период рыночных преобразований// Науковедение. 2001. № 1. С. 53.

имеет подобные подразделения, в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной — каждое пятое, а в пищевой — только каждое десятое.

Указанные подразделения играют ключевую роль в развитии инновационной деятельности. Анализ показал, что в тех отраслях промышленности, где наиболее развита собственная исследовательская база на предприятиях, одновременно отмечается наибольшая активность в размещении ими заказов на выполнение исследований и разработок у сторонних научных организаций. Подобного рода позитивная зависимость между интенсивностью собственных и внешних работ позволяет предположить, что эти две формы выполнения исследований и разработок на промышленных предприятиях взаимно дополняют, а не заменяют друг друга. Проведение собственных разработок отражает заинтересованность предприятий в инновациях и стимулирует наращивание контрактов со сторонними организациями.[178] К числу таких отраслей относятся, например, производство оборудования для радио, телевидения и связи; приборостроение; фармацевтическая промышленность; цветная металлургия. Если же говорить о российской промышленности в целом, то слабость заводской науки при отсутствии реальных сдвигов в организационной интеграции отраслевых научных организаций с предприятиями весьма неблагоприятно сказывается на перспективах повышения конкурентоспособности производимой продукции.

Наука в бывшем СССР в значительной степени была оторвана от высшего образования, что нанесло существенный ущерб научному авторитету высшей школы и зачастую придавало второстепенный характер проводимым в вузах исследованиям и разработкам. Это послужило главным фактором, обусловившим ныне почти маргинальную роль сектора высшего образования в науке в России, а также в большинстве других стран с переходной экономикой, в то время как в развитых индустриальных государствах именно здесь сосредоточен основной потенциал фундаментальных исследований.

Число высших учебных заведений, выполняющих исследования и разработки, в России снизилось в 1990–2001 гг. с 453 до 388, что составляет лишь 9.6% общего количества научных организаций. Следует добавить, что вновь созданные частные вузы практически не ведут исследований и разработок. Таким образом, к началу 2002 г. исследования и разработки проводились лишь в 40% российских высших учебных заведений. Продолжение подобной тенденции может привести к необратимым последствиям как для самой науки, так и для качества подготовки специалистов.

На фоне сокращения масштабов исследовательской деятельности в вузах отмечается увеличение числа НИИ в секторе высшего образования: с 80 в 1994 г. до 111 в 2001 г. В значительной мере это объясняется выделением научно-исследовательских подразделений (частей, секторов и

[178] Gokhberg L., Peck M.J., Gacs J. Russian Applied Research and Development: Its Problems and Its Promise. Laxenburg (Austria): IIASA, 1997. P. 68.

др.) из состава вузов и формированием на их базе юридически самостоятельных научных организаций (институтов, центров).

Государственный сектор представлен институтами Российской академии наук, отраслевых академий (сельскохозяйственных, медицинских наук, образования, архитектуры и строительных наук, художеств), а также научными организациями, подведомственными органам управления. В этом секторе сосредоточен 31% научных организаций страны; причем в 1990–2001 гг. их количество возросло с 929 до 1248. Такой прирост числа научных организаций в государственном секторе связан как с возникновением некоторых новых институтов в системе органов государственного управления (исследовательских центров федеральных министерств и ведомств и др.), так и с созданием новых и разукрупнением ряда существующих академических институтов. Вопреки существующей с начала 1990-х годов общероссийской тенденции общего сокращения числа научных организаций, в академической науке их количество возросло с 548 в 1990 г. до 845 в 2001 г., в том числе в Российской академии наук — с 297 до 453. В итоге на долю РАН приходится свыше 11% общего числа научных организаций страны по сравнению с 6% в 1990 г.

Государственный сектор включает также научные организации, подведомственные региональным и местным органам власти. Их число за последние годы несколько уменьшилось, достигнув к началу 2002 г. соответственно 182 и 10, что в совокупности не превышает 4,8% общего числа научных организаций России.

Новым для России явлением стало формирование частного бесприбыльного сектора науки. Число входящих в его состав научных организаций пока еще незначительно (в 2001 г. их было всего 47), однако развитие исследовательской деятельности в общественных организациях, профессиональных научных обществах, благотворительных фондах будет способствовать расширению данного сектора науки.

Финансирование научных исследований и разработок

Тенденции динамики научного потенциала России с начала 1990-х годов характеризуются резким падением его основных показателей, что, однако, сопровождается определенными структурными сдвигами, отвечающими условиям рыночной экономики.

Расходы на исследования и разработки, выраженные в текущих ценах, в России в 1989–2001 гг. возросли с 10,9 млрд руб. до 105,3 млрд руб. (табл. 6.3). Тем не менее их увеличение в этот период не компенсировало негативного влияния усиливающейся инфляции. В сочетании со значительным ухудшением финансовой ситуации, обострением бюджетного дефицита и, как следствие, падением темпов прироста бюджетных ассигнований на науку, трудностями изыскания дополнительных денежных резервов для этих целей из средств министерств и ведомств, сокращением

спроса на исследования и разработки со стороны промышленных предприятий указанные процессы привели к почти троекратному снижению расходов на исследования и разработки в постоянных ценах в течение 1990–2001 гг. В итоге даже с учетом позитивной динамики последних лет в 2000 г. они не превышали 35% от уровня 1989 г.

Таблица 6.3

Внутренние затраты на исследования и разработки

(млн руб.)

Внутренние затраты на исследования и разработки	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
в текущих ценах	10.9	13.1	20.0	140.6	1317.2	5146.1	12149.5	19393.9	24449.7	25082.1	48051.0	76697.1	105260.7
в постоянных ценах 1989 г.	10.9	10.9	7.3	3.2	3.1	2.9	2.4	2.8	3.0	2.8	3.3	3.9	4.1

В первой половине 1990-х годов в России отмечались наиболее высокие по сравнению с другими странами Центральной и Восточной Европы среднегодовые темпы снижения затрат на исследования и разработки – до 22–24%. Аналогичная картина наблюдалась лишь в Словакии и Болгарии, тогда как, например, в Польше эта величина составляла лишь 7%. Более того, на долю России в 1990–1992 гг. пришелся самый значительный спад, не имеющий прецедента среди других стран данного региона и достигавший 33% в 1991 г. и даже 56% в 1992 г.[179]

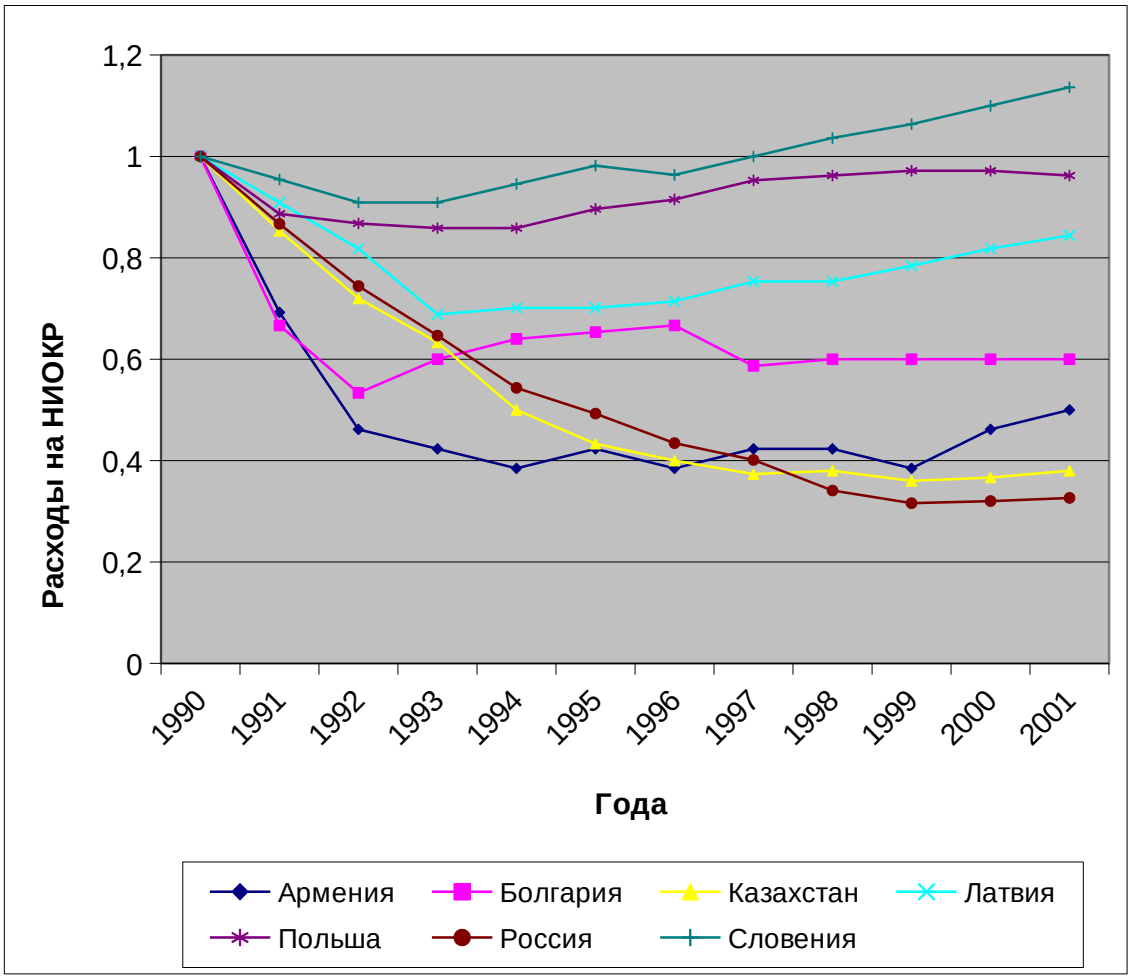
Как следствие, положение России с точки зрения масштабов финансирования науки на фоне государств “Большой семерки” и других ведущих стран мира изменилось коренным образом. Так, в 1990 г., по нашей оценке, затраты на исследования и разработки в России составляли 27,2 млрд долл. Таким образом, до сокрушительного спада 1990–1992 гг. величина этих затрат в нашей стране была несколько выше, чем даже во Франции (23,8 млрд долл.) и Великобритании (19,9 млрд долл.), хотя уже тогда примерно в 1,2 раза отставала от уровня Германии, а разрыв с Японией и США составлял соответственно 2,3 и 5,6 раза. Спустя пятилетие, к началу 1996 г., Россию опережали уже не только пять

[179] См.: Гохберг Л.М. Финансирование науки в странах с переходной экономикой: сопоставительный анализ. М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. С. 47.

указанных крупнейших государств мира, причем со все возрастающим разрывом, но и остальные страны “Большой семерки” (Италия и Канада), а также крупные развивающиеся страны — Южная Корея, Китай, Индия. При пересчете в постоянные цены стало очевидным уже и отставание от группы “средних” по абсолютной величине затрат на науку стран, в числе которых Нидерланды, Швеция, Испания, Австрия, Тайвань и Австралия.

Наметившийся в 1996–1997 гг. рост реального объема внутренних затрат на исследования и разработки сменился в 1998 г. его очередным падением из-за неблагоприятной экономической ситуации в стране и острого финансового кризиса. По итогам 1998 г. внутренние затраты на исследования и разработки оценивались в размере 25,1 млрд руб., что в постоянных ценах было на 11,8% ниже, чем годом ранее. Несмотря на последующий абсолютный рост затрат в 1999–2001 гг., до сих пор не удалось вернуться даже к уровню не столь уж благоприятного для науки 1991 года: в 2001 г. затраты на исследования и разработки не превышали 37,6% от аналогичной величины за 1990 г. В расчете по паритету покупательной способности их объем оценивался в 12,3 млрд долл., т.е. немногим выше, чем в Швеции (7,9 млрд долл.) и Нидерландах (8,5 млрд долл.). Это заметно ниже, чем в Корее (19,0 млрд долл.), Великобритании (27,1), Франции (31,4), Китае (37,6) и Германии (52,9), не говоря уже о Японии (98,2 млрд долл.) и США (265,3 млрд долл.).

Рис. 6.1. Динамика отношения расходов на НИОКР к ВВП,
в долях к показателю 1990 г.



Динамика расходов на исследования и разработки существенно отставала от изменения основных макроэкономических показателей. Доля таких затрат в валовом внутреннем продукте упала с 2,03% в 1990 г. до 0,79% в 1995 г. В 2000 г. эта величина несколько возросла — до 1,05%. В результате, если в 1991 г. по данному показателю Россия еще находилась на уровне средней по странам ОЭСР, то позже она оказалась уже в группе стран с малым научным потенциалом, таких, как Испания, Польша, Венгрия и Новая Зеландия. Среди крупных научных держав мира примерно на той же отметке находятся только Италия и Китай. Подобные сопоставления являются тревожным индикатором низкого уровня финансирования науки в России. Для сравнения отметим, что совокупные расходы на НИОКР в США почти в 10 раз превышают весь федеральный бюджет России[180].

Следует заметить, что даже на фоне других стран с переходной экономикой положение с финансированием НИОКР в России выглядит в данный момент крайне неблагоприятным. О существенном снижении доли расходов на НИОКР в ВВП свидетельствует рис. 6.1 (сравните с табл. 25 приложения 1), на котором приведена динамика соответствующих данных

[180] См.: Россия: интеграция в мировую экономику /Под ред. Р.И.Зименкова. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 155.

по ряду постсоциалистических стран (доля расходов на НИОКР в ВВП в 1990 г. принята за единицу). На рисунке отчетливо видно «расхождение» траекторий успешно реформируемых Словении и Польши, выравнивающих свое положение Латвии и Болгарии и не достигших основных макроэкономических целей Армении и Казахстана, от которых, в свою очередь, отстает Россия, за годы реформ утратившая весьма значительную долю своего научного потенциала.

Заметим, что на протяжении всего периода реформ наблюдается тенденция отставания финансирования науки в странах СНГ от аналогичных показателей стран Центральной и Восточной Европы. Так, при соизмеримом количестве жителей Польша в 1998 г. имела объем финансирования науки в 900 млн долл. в год на 30 тыс. научных сотрудников, а Украина всего 150 млн долл. на 150 тыс. занятых в науке и научном обслуживании.

Важной характеристикой финансирования науки выступает соотношение затрат на гражданские и оборонные исследования и разработки. Снижение наукоемкости валового внутреннего продукта в России тесно связано с резким сокращением оборонных исследований и разработок. Вплоть до второй половины 1980-х годов значительную часть общих затрат на науку в бывшем СССР (до 70–75%) составляли исследования и разработки оборонного назначения, что обусловливало относительно высокие показатели затрат на исследования и разработки по отношению к ВВП. Целенаправленное сокращение оборонных программ в СССР в 1988-1990 гг., а затем обвальное падение объемов их финансирования в кризисные 1990-е годы привело к значительному уменьшению удельного веса оборонных исследований и разработок в общем их объеме в России — с 43% в 1991 г. до 25,7% в 1994 г. В 2000 г. эта доля еще понизилась до 23,7% (рис. 6.2).

Тем не менее на фоне мировых тенденций российская наука выглядит относительно милитаризированной. Об этом свидетельствует, например, тот факт, что с завершением “холодной войны” удельные веса оборонных проектов в валовых внутренних затратах на исследования и разработки в ядерных державах за период 1988–1998 гг. заметно сократились: в США — с 31 до 15%, во Франции — с 21 до 7%, Великобритании – с 17 до 12%. В других странах “Большой семерки” — Японии, Германии, Италии и Канаде — аналогичные величины не превышают 5%. Если сравнить доли затрат на гражданские исследования и разработки в ВВП, то в России она составляет около 0,8%, а в Великобритании — 1,6%, во Франции — 2,0%, в США — 2,3%, Германии — 2,4%, Японии — 2,8%.

Изменения в социально-экономической направленности научных исследований и разработок в России характеризуются тремя основными тенденциями:

ослаблением связи с потребностями экономики;

ростом так называемых неориентированных исследований, не имеющих конкретного целевого назначения;

стагнацией социально ориентированных исследовательских программ.

За последние годы исследования, направленные на развитие промышленности, утратили свою ведущую роль в составе гражданских целей научной деятельности: их удельный вес в 1994–2000 гг. снизился с 35,4 до 27,3%. В структуре работ, предназначенных для промышленности, преобладают проекты по разработке и производству транспортных средств (5,2% затрат на науку в России), других (неэлектрических) машин и оборудования (4,0%), повышению экономической эффективности и технического уровня промышленности (4,6%). Доля исследований в интересах высокотехнологичных отраслей по производству средств электроники и телекоммуникаций упала с 3,5% в 1994 г. до 2,2% в 2000 г., химической промышленности – с 3,3 до 1,8%. Аналогичным образом сокращаются удельные веса исследовательских проектов по развитию других крупных отраслей российской экономики: сельского хозяйства (с 4,3 до 2,5%), строительства (с 2,1 до 0,7%), транспорта (с 2,3 до 1.9%), связи (с 1,3 до 0,8%). Доли исследований в области энергетики, использования природных ресурсов, несмотря на их колоссальную значимость для России, остаются недостаточными – на уровне 3–4% каждая. Вдвое снизилась доля космических исследований, хотя наша страна пока еще занимает здесь лидирующие позиции в мире.

Первым по значимости направлением затрат в стране стало общее развитие науки, представленное неориентированными исследованиями. В 1994–2000 гг. их удельный вес вырос в 2,4 раза и достиг почти трети. В академических институтах и других организациях государственного сектора науки эта доля превысила половину затрат на исследования и разработки (52,2%); в вузах она составляет 42,4%. Подобное положение дел вряд ли отвечает задачам усиления вклада науки в экономический рост.

Крайне низкими представляются затраты на исследования, связанные с социальными целями, причем их суммарная доля продолжает сокращаться: если в 1994 г. она составляла 5,5%, то в 2000 г. снизилась до 3,5%. Проведенный нами анализ показывает, что в России и других европейских странах с переходной экономикой такие стратегические социальные цели, как охрана здоровья населения и окружающей среды, вряд ли займут более значительное место в структуре реальных приоритетов научно-технической политики в ближайшей перспективе[181].

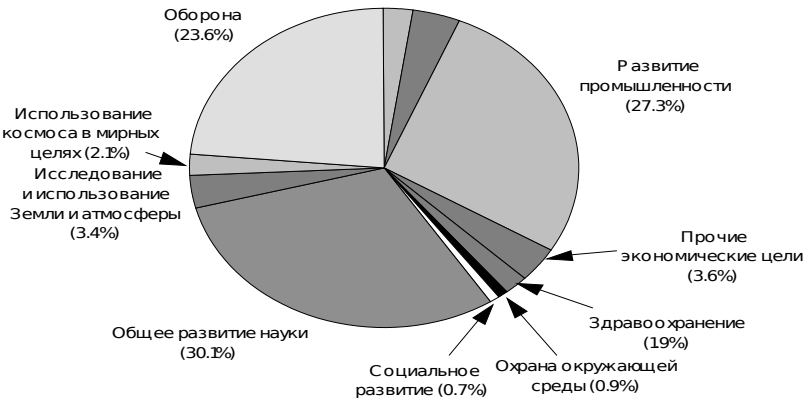
Современные изменения в характере исследований и разработок в России не оказали серьезного влияния на дисциплинарную структуру науки, как и прежде, существенно отличающуюся от той, которая характерна, например, для стран Европейского Союза. В силу традиционной “технократической” ориентации исследований и разработок в условиях административно-командной системы на протяжении десятилетий в ущерб многим отраслям знаний основной упор делался на технические науки. В

[181] Там же. С. 86.

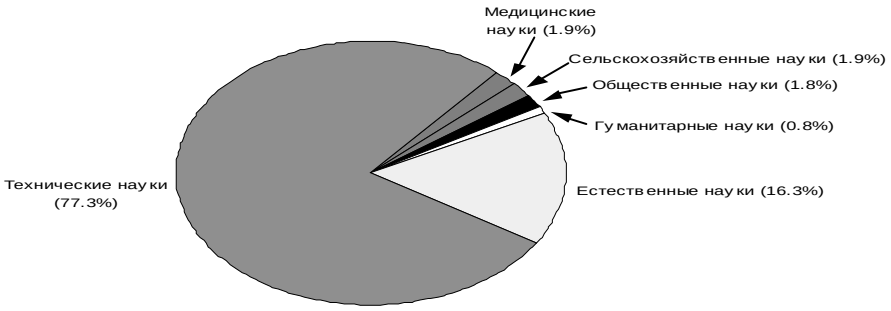
России на долю последних традиционно приходится примерно три четверти всего объема исследований и разработок (рис. 6.2).

Рис. 6.2. **Структура внутренних затрат на исследования и разработки по социально-экономическим целям и областям науки: 2000-2001 гг.**

Социально-экономические цели (2000 г.)



Области науки* (2001 год)



* Внутренние текущие затраты.

Общественные и гуманитарные науки не получили должного развития: их совокупная доля в структуре затрат на исследования и разработки даже в таких секторах, как государственный (включая академические институты) и вузовский, где проводится основная часть подобных исследований, не превышает соответственно 5,4 и 11,8% и

намного отстает по этому показателю не только от стран ЕС, но и от Венгрии и Чехии.

Различия в структуре затрат на исследования и разработки между Россией и странами ЕС особенно заметны в области медицины: приходящиеся на нее 2,0% общего их объема (в секторе высшего образования и государственном секторе – 2,9 и 6,5%) не дотягивают даже до уровня, достигнутого такими наименее развитыми странами ЕС, как Ирландия и Португалия. Лишь доля естественных наук в силу определенной поддержки государством фундаментальных исследований за последние годы несколько возросла, достигнув к началу 2001 г. почти 17% расходов на исследования и разработки.

Сокращение масштабов исследований и разработок в переходный период сопровождалось определенными сдвигами в составе источников их финансирования. В условиях плановой экономики отечественная наука функционировала в рамках централизованного накопления и распределения финансовых ресурсов через государственный бюджет. С учетом того что средства предприятий в этих условиях по сути представляли собой часть перераспределенных бюджетных ресурсов, реальное финансирование ими исследований и разработок было весьма незначительным.

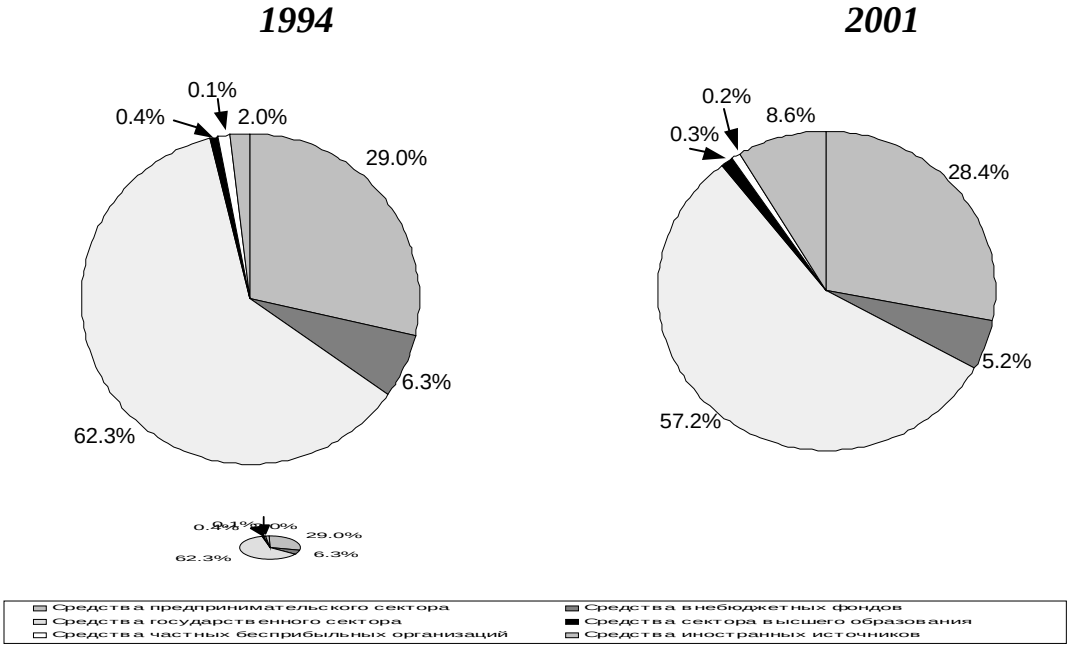
По нашей оценке, в высшей степени централизованная система финансирования исследований и разработок в нашей стране сохранялась почти до середины 1990-х годов: в 1986–1993 гг. финансирование исследований и разработок из собственных фондов предприятий составляло не более 2-4% его общего объема. Естественно, что макроэкономические трудности серьезно сдерживали (и продолжают сдерживать) увеличение расходов такого рода.

В начальный период реформ ожидалось, что предприятия увеличат финансирование прикладных исследований и разработок в ответ на требования рынка, в том числе путем заключения контрактов с отраслевыми научными организациями. Ничего подобного в сколько-нибудь значительных масштабах на практике не произошло. Предприятия, как и научные организации, серьезно пострадали от общего спада в экономике. В связи с этим происходящие изменения в структуре финансирования науки можно охарактеризовать скорее как отражение дефицита средств, затрагивающего как государственные, так и частные источники финансирования исследований и разработок, нежели реальное его увеличение со стороны предприятий.

Именно с этих позиций следует оценивать определенные сдвиги в структуре финансирования исследований и разработок, наметившиеся к 1994 г. Возникшие ранее, в 1992 г., внебюджетные фонды финансирования отраслевых и межотраслевых исследований и разработок, образуемые за счет отчислений предприятий в размере 1,5% объема реализованной продукции, стали к этому моменту достаточно существенным источником средств. Такие фонды, созданные в поисках новых источников средств,

которые хотя бы частично компенсировали уменьшение бюджетных ассигнований, представляют собой переходную форму централизованного финансирования отраслевой науки на пути от преимущественно бюджетной ее поддержки к прямым заказам предприятий. Их доля в структуре затрат на исследования и разработки в течение 1994–2001 гг. составила 5–7% (рис. 6.3).

Рис. 6.3. **Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования**



Что касается бюджетных ассигнований на исследования и разработки, то их объем в 2001 г., выраженный в постоянных ценах, составил 20,4% от уровня 1991 г. Спад реальных объемов бюджетного финансирования значительно опережал возможные темпы трансформации институциональной структуры науки на основе рыночных принципов. Более того, неисполнение плановых объемов финансирования в течение ряда лет носило хронический характер, достигнув пика в 1994 г., когда научные организации недополучили 44,7% предусмотренных в бюджете средств на поддержку гражданской науки (в 1997 г. — около 17%).

Следует отметить, что затраты на науку в нашей стране традиционно занимали весьма скромное место в структуре расходов государственного бюджета: в 1970–1990 гг. их доля в бывшем СССР находилась в пределах 3,4–4,8%. В 1994 г. она снизилась в России до 2,2%, а в 1998 г. – до 2,7%, достигнув минимального уровня за последнюю четверть века. В последующем она выросла незначительно – до 3,3% в 2000 г. Таким образом, наука явилась одной из основных жертв в попытках борьбы с бюджетным дефицитом и по-прежнему финансируется государством по остаточному принципу.

В итоге доля бюджетных средств в структуре финансирования исследований и разработок составила в 2001 г. 57,2%. По этому

показателю Россия, как и ряд других стран Центральной и Восточной Европы (Польша, Венгрия), находится в кругу наименее развитых стран ОЭСР, таких, как Португалия, Мексика, Греция и Турция. Одновременно удельный вес предпринимательского сектора в финансировании российской науки составил более четверти его суммарной величины, хотя и несколько сократившись по сравнению с 1994 г. Эта доля, однако, обусловлена отнюдь не ростом рыночного спроса на исследования и разработки (который, напротив, сдерживался неблагоприятной макроэкономической ситуацией), а резким снижением бюджетных ассигнований опережающими темпами по сравнению с более умеренным сокращением затрат предприятий.

В подавляющем большинстве стран с рыночной экономикой доля частных инвестиций в исследования и разработки близка к половине всех затрат на них либо немного превышает эту величину. Сюда относятся, в частности, Чехия и Словакия – лидеры среди государств с переходной экономикой в отношении темпов рыночной трансформации науки. Однако и их финансовые системы еще не достигли того уровня зрелости, как в других странах, где пониженные доли бюджетных средств компенсируются вложениями некоммерческих фондов и прочих национальных источников, а также зарубежными инвестициями (соответственно до 5–10% и 16–18% против 0,7–1% и 2–3% в Чехии и Словакии). В результате снижения удельного веса государственного финансирования науки в 1998–2000 гг. с 52,9 до 40,8% и соответствующего роста средств предпринимательского сектора с 42,4 до 49,0% в эту же подгруппу переместилась и Румыния.

В процессе перехода к рынку существенно усилилась роль зарубежных источников в финансировании исследований и разработок. Их удельный вес вырос от почти нулевого уровня на пороге 1990-х годов до пиковой отметки 16,9% — в 1999 г. Однако в 2000-2001 гг. он заметно сократился до 8,6%, что могло явиться признаком постепенного исчерпания запасов научно-технологических ноу-хау и источников их воспроизводства. Подавляющая часть этих средств приходится на предпринимательский сектор науки (74,7% в 2001 г.), 21,9% – на государственный и лишь 3,1% – на вузовский сектора, отражая, таким образом, структуру спроса на выполняемые в России исследования и разработки со стороны зарубежных заказчиков.

В отличие от развитых индустриальных стран в России государство остается основным источником финансирования отраслевой науки: в 2001 г. 60.2% суммарных средств бюджета и государственных организаций были направлены в предпринимательский сектор. Доля частных источников в затратах на исследования и разработки в данном секторе в нашей стране – 41,5% в 2001 г. (с учетом внебюджетных фондов) – уступает аналогичному показателю всех стран Центральной и Восточной Европы, не говоря уже о странах ЕС.

Более благополучные отрасли промышленности, прежде всего экспортно ориентированные, демонстрируют иную модель финансирования исследований и разработок, отличную от средней по предпринимательскому сектору. Так, по нашей оценке, в России в газовой, нефтяной и химической промышленности, черной и цветной металлургии доля финансирования исследований и разработок из федерального бюджета составляет менее 1/5 общих объемов по отрасли (вплоть до 1% в газовой промышленности), в то время как остальная часть в основном обеспечивается предприятиями.

Отраслевые научные организации лидируют по сравнению с государственным сектором и вузами по доле зарубежных источников в затратах на исследования и разработки и темпам ее роста – с 1,9 до 11,0% в 1994–2001 гг. Для многих отраслевых институтов, в частности в оборонной промышленности, зарубежные заказы сейчас являются основным источником существования.

Принципиально иная картина характерна для государственного сектора науки, представленного в первую очередь институтами РАН и отраслевых академий. Как показывает анализ, большинство организаций данного сектора менее конкурентоспособно по сравнению с отраслевыми институтами в осуществлении разработок, нацеленных на потребности конкретных предприятий. В силу этого частное финансирование исследований и разработок в государственном секторе российской науки в 1994-2001 гг. остается на уровне 10-12%. В то же время в ряде других стран с переходной экономикой государственные научные организации сумели привлечь существенные средства из частных источников: за последние пять лет доля частного финансирования государственных научных организаций в отдельные годы поднималась до одной трети совокупного объема их финансирования в Словакии, четверти – в Болгарии и на Украине, пятой части – в Венгрии и Польше.

Финансирование из зарубежных источников работ, выполняемых организациями государственного сектора, относительно невелико. В 2001 г. удельный вес подобных средств в затратах на исследования и разработки составил в нашей стране всего 7,8% (в 1994 г. – 2,5%). Эта величина, правда, не учитывает индивидуальных выплат отдельным ученым по зарубежным грантам и контрактам, но такова практика статистики как в России, так и в других странах мира, опирающаяся на отчетность организаций как юридических лиц.

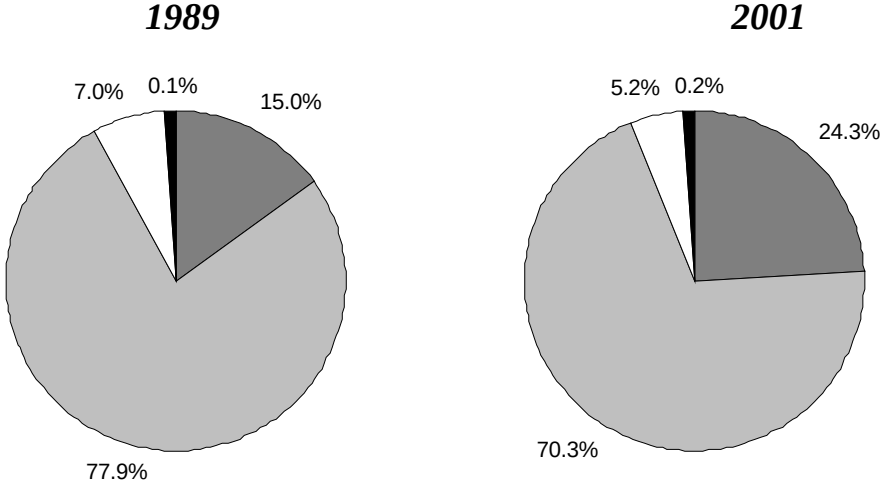
В высших учебных заведениях совокупные средства бюджета и организаций государственного сектора достигают 62,8% общей величины затрат на исследования и разработки (2001 г.). Заметное место в их структуре занимают также работы по заказам предприятий и других организаций предпринимательского сектора – 17,9% в 2001 г. Несколько возросло за эти годы значение внебюджетных фондов для финансирования исследований и разработок в вузах: в 2001 г. их удельный вес в затратах на эти цели составил 8,6%. В целом, если судить по ситуации даже в наиболее

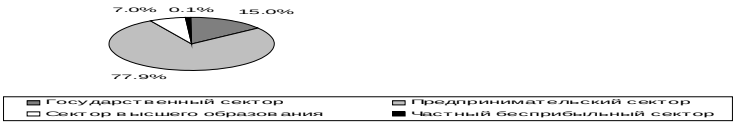
благополучных странах с переходной экономикой, где доля средств предпринимательского сектора в финансировании университетских исследований и разработок составляет от 1-2% (Словакия, Чехия) до 6-8% (Венгрия, Польша), то в нашей стране еще сохраняются сравнительные преимущества в инновационной ориентации вузовских исследований. В то же время нехватка финансовых средств для осуществления основной деятельности вынуждает высшие учебные заведения сокращать расходы на исследования за счет общих бюджетных ассигнований на содержание вузов, и доля последних в структуре затрат на исследования и разработки в секторе высшего образования снизилась с 8,6% в 1994 г. до 1,8% в 2001 г. Между тем, как показывает практика стран ОЭСР, подобные средства могли бы служить гораздо более существенным источником затрат на исследования в университетах.

В целом можно констатировать, что, несмотря на сохраняющиеся финансовые трудности, на смену централизованной системе финансирования науки постепенно приходит многообразие его источников, и стимулирование частных инвестиций в исследования и разработки приобретает решающее значение.

Под влиянием трансформации источников финансирования науки происходят постепенные изменения в характере деятельности научных организаций, обусловленные их попытками приспособиться к новой ситуации и выжить в неблагоприятных финансовых условиях. Подобные изменения оказывают существенное влияние на динамику развития отдельных секторов науки. Наиболее крупным из них является предпринимательский сектор, доля которого в структуре затрат на исследования и разработки составляла к началу 2002 г. 70,3% (рис. 6.4). Ее снижение по сравнению с уровнем 1989 г. на 7,6 пункта отражает тот факт, что входящие в состав данного сектора организации оказались в худшем финансовом положении, нежели, например, академические институты.

Рис. 6.4. **Структура затрат на исследования и разработки по секторам деятельности**





Тем не менее многие отраслевые научно-исследовательские институты сохранили сложившиеся связи с предприятиями, в том числе в составе новых институциональных образований, пришедших на смену промышленным министерствам. Услуги, оказываемые предприятиям, направлены в основном на удовлетворение их текущих нужд, поэтому доля разработок в составе общего объема исследований и разработок в научных организациях предпринимательского сектора постоянно растет: за период 1989–2001 гг. она увеличилась на 17,1 пункта – с 65,6 до 82,7%. Прикладные исследования, особенно долгосрочного характера, не находили спроса со стороны предприятий, не получили они и достаточной бюджетной поддержки; их удельный вес в структуре исследований и разработок в предпринимательском секторе за эти же годы сократился с 31,1 до 14,2%, что, несомненно, негативно сказывается не только на состоянии данного сектора науки, но и на перспективах технологического развития экономики.

Ухудшение финансового положения крупных отраслевых институтов, в том числе в оборонной промышленности, вынудило их в поисках дополнительных бюджетных средств несколько увеличить масштабы фундаментальных работ и вступить, таким образом, в конкуренцию с академическими институтами. Доля фундаментальных исследований в предпринимательском секторе науки в течение 1989–2001 гг. оставалась практически стабильной — на уровне 3-5%. Что касается научно-исследовательских подразделений промышленных предприятий, то здесь отмечалось дальнейшее перераспределение портфеля заказов в пользу разработок – до 92,6% в 2001 г. против 80% в 1990 г.

Заметно повысился удельный вес доли государственного сектора в структуре затрат на исследования и разработки: к началу 2002 г. он достиг 24.3% (в 1989 г. – 15%). Эта доля по-прежнему более чем вдвое выше средней по странам ОЭСР, что обусловлено ролью входящих в состав государственного сектора академических институтов в выполнении исследований и разработок в России.

Динамика расходов на исследования и разработки в Российской академии наук в текущих ценах опережала их прирост в других секторах российской науки. В результате доля РАН в общем объеме расходов на исследования и разработки в стране за последние годы несколько возросла: с 8% в 1990 г. до 10.1% в 2001 г. С этих позиций положение дел в институтах РАН в среднем может быть охарактеризовано как более благополучное по сравнению с происходящим в отраслевой науке и высших учебных заведениях.

Сохраняющаяся поддержка Академии из федерального бюджета, основным объектом которой являются фундаментальные исследования, ведет к опережающему росту их объема в институтах РАН по сравнению с общим объемом исследований и разработок. Относительное повышение удельного веса работ прикладного характера в 1990–1994 гг., когда еще наблюдались определенные признаки усиливающейся коммерциализации академической науки, сменилось резким его снижением, начиная с 1995 г.: в 2001 г. доля прикладных исследований упала до уровня 14,6% против 27% в 1990 г., а доля разработок осталась почти неизменной — 9,7%. Это свидетельствует, в частности, о слабой конкурентоспособности многих академических институтов в выполнении разработок, ориентированных на нужды конкретных предприятий, по сравнению с отраслевыми организациями. Доля фундаментальных исследований в РАН на фоне этого неуклонно повышается, достигнув в 2001 г. уже 75,7% (в 1990 г. – 62%).

В условиях сокращения платежеспособного спроса на прикладную тематику указанные тенденции обусловили не только, как отмечалось выше, рост доли РАН в общем объеме исследований и разработок, но также увеличение удельного веса фундаментальных работ в целом по стране до 13.9% (2001 г.). По удельному весу фундаментальных исследований в расходах на науку Россия приблизилась к уровню ведущих индустриальных стран, который составляет в Японии 14%, США – 15%, ФРГ и Франции – 21–22%. Однако следует подчеркнуть, что увеличение затрат на фундаментальные исследования носит лишь относительный характер, тогда как в абсолютном исчислении за период 1989–2001 гг. они уменьшились (в сопоставимых ценах) на 52%.

Вклад сектора высшего образования в выполнение исследований и разработок сокращается опережающими темпами. Его доля в расходах на исследования и разработки к началу 2000 г. составила лишь 4,5%, хотя к началу 2001 г. этот показатель возрос до 5,2%. При этом вплоть до 1994 г. в данном секторе отмечалось наиболее интенсивное по сравнению с другими видами работ сокращение объема прикладных исследований и разработок по договорам с предприятиями, что усиливало зависимость вузовской науки от бюджетной поддержки. Ее основным объектом в вузах стали фундаментальные исследования, удельный вес которых за период 1989–2001 гг. почти удвоился, увеличившись с 18,1 до 35,6%. Однако при продолжающемся оттоке высококвалифицированных кадров высшим учебным заведениям становится все труднее конкурировать с академическими институтами в области фундаментальных исследований и с отраслевыми научными организациями в сфере прикладных исследований и разработок. Доля последних сократилась в 1989–2001 гг. с 81,9% до 64,4% затрат на эти цели. В итоге вузы быстрыми темпами утрачивают свои позиции в сфере научных исследований, и их доля в структуре расходов на исследования и разработки в России в среднем в 3–4 раза ниже, чем в странах ОЭСР.

В поисках дополнительных финансовых средств научные организации стали активнее развивать иные виды деятельности, причем далеко не всегда связанные с выполнением исследований и разработок. Эта тенденция возникла еще в конце 1980-х годов, когда с переходом научных организаций на хозрасчет и самофинансирование им было предоставлено право самостоятельно формировать портфель заказов. Спектр подобных видов деятельности, выходящих за рамки исследований и разработок как таковых, весьма широк: от научно-технических услуг (информационных, программных, патентно-лицензионных, консультационных, сертификационных, проведения испытаний и т.п.) до производства продукции, маркетинга, технического обслуживания, полиграфических и транспортных услуг, сдачи помещений и оборудования в аренду. За период 1989–2001 гг. доля подобных работ в общем их объеме в научных организациях возросла с 8,5 до 19,5%. При этом, как показал ранее проведенный нами анализ, если до 1992 г. исследования и разработки были более рентабельными по сравнению с непрофильными для НИИ и КБ работами, уступая в этом отношении лишь научно-техническим услугам, то впоследствии именно непрофильная деятельность стала наиболее выгодной для научных организаций.

Многие научные организации начали интенсивно осваивать не занятые ранее ниши в быстро развивающейся рыночной инфраструктуре, и рост объемов производственной и коммерческой деятельности опережал динамику научно-технической деятельности. В более выигрышном положении оказались те научные организации, которые смогли сохранить свою опытно-экспериментальную базу и переоснастить ее для мелкосерийного производства; другие начали наращивать мощности по предоставлению информационных, компьютерных, маркетинговых и иных деловых услуг вновь возникшим коммерческим структурам — банкам, страховым, инвестиционным, торговым, туристическим компаниям.

Начиная с 1995 г. такого рода деятельность приобретает все большее значение для существования научных организаций, достигнув в 2001 г. в среднем 15% выполненного ими объема работ (по сравнению с 4,5% в 1989 г.), и уже существенно опережает рост научно-технических услуг, доля которых в последние 12 лет колеблется приблизительно на одном уровне: в 2001 г. она составила 4,5%, в 1989 г. — 4%. Вполне естественно, что отраслевые НИИ и КБ, многие из которых обладают собственной опытной базой, испытательными полигонами и т.п., имеют в этом плане серьезные преимущества перед академическими институтами и другими организациями государственного сектора. Не случайно в госсекторе доля научно-технических услуг и прочих работ отстает от аналогичного показателя по предпринимательскому сектору науки: 10,3% против 22,5%.

Кадровые проблемы науки

Процессы адаптации научных организаций различных секторов и их работников к рыночной среде в известной степени объясняют тенденции занятости исследованиями и разработками последних лет, которые на первый взгляд выглядят парадоксальными. Так, при снижении расходов на исследования и разработки в 1989–2001 гг. на 62% численность занятого ими персонала упала за этот период на 60% (табл. 6.4). Это является свидетельством не только ухудшающейся ситуации с оплатой труда в сфере науки, но и сокращения реальных масштабов научной деятельности, осуществляемой оставшимся здесь персоналом.

Таблица 6.4

Персонал, занятый исследованиями и разработками в России

(тыс. человек)

Год	Всего	Исследователи	Техники	Вспомогательный персонал	Прочие
1989	2215.6	1118.8	270.5	500.4	325.9
1990	1943.4	992.6	234.8	512.5	203.6
1991	1677.8	878.5	200.6	416.6	182.1
1992	1532.6	804.0	180.7	382.2	165.7
1993	1315.0	644.9	133.9	379.4	156.8
1994	1106.3	525.3	115.5	291.3	174.1
1995	1061.0	518.7	101.4	274.9	166.1
1996	990.7	484.8	87.8	260.0	158.1
1997	934.6	455.1	80.3	244.9	154.3
1998	855.2	417.0	74.8	220.1	143.3
1999	872.4	420.2	72.4	235.8	143.9
2000	887.7	426.0	75.2	240.5	146.1
2001	885.6	422.2	75.4	238.9	149.0

В 1999-2000 гг. наметился некоторый рост занятости в науке. Этому способствовала как стабилизация положения дел в науке и практически завершившийся к настоящему времени отток наиболее активной части ученых, так и неблагоприятная ситуация на рынке труда, что затрудняет переход сотрудников НИИ и КБ в другие сферы деятельности. Однако увеличение численности работающих, наблюдающееся в последние годы, явно недостаточно для того, чтобы компенсировать столь крупномасштабные потери, которые отечественная наука понесла за последнее десятилетие: к началу 2002 г. исследованиями и разработками в России было занято 885,6 тыс. человек, что соответствовало около 1,4% общей численности занятого населения, тогда как еще в 1990 г. эта величина превышала 2,2 млн. человек (2,9%). Таким образом, в настоящее время в российской науке осталось только 40% того кадрового потенциала, которым она располагала к началу 1990-х годов.

Тем не менее следует заметить, что, если судить по абсолютным данным, то российская наука пока еще остается одним из мировых лидеров

по численности занятых в ней, которая составляет почти 1 млн человек. Даже с учетом того, что в расчете на 10 тыс. занятых в экономике численность персонала, выполняющего исследования и разработки, в нашей стране сократилась за период 1990-2001 гг. почти вдвое – с 225 до 137 человек, по величине этого показателя Россия уступает лишь нескольким государствам мира – Финляндии, Исландии, Швеции, Японии, Швейцарии и США – и по-прежнему опережает другие индустриальные страны. Сказанное еще раз подчеркивает тот факт, что кадровый потенциал является основным достоянием отечественной науки и забота о нем должна занять центральное место в государственной научно-технической политике.

Заметим, что сокращение численности специалистов, ведущих научные исследования и разработки, происходящее в других странах с переходной экономикой, намного более заметно сказалось на разрушении их технологического потенциала. Некоторые данные об обвальном сокращении числа научных работников в странах СНГ приведены в табл. 6.5.

Таблица 6.5

Численность специалистов, ведущих исследования и разработки в странах СНГ (тыс. человек)

Страны	1991 г.	1998 г.
Азербайджан	16,4	11,4
Армения	17,2	6,6
Беларусь	59,3	21,8
Грузия	34,9	13,7
Казахстан	27,6	12,5
Кыргызстан	5,7	2,6
Молдова	12,8	5,3
Россия	1079,0	492,0
Таджикистан	4,4	1,4
Туркмения	5,7	2,5
Узбекистан	41,3	13,9
Украина	295,0	134,4

Источник: Статистические бюллетени СНГ от 17.12.98 и 15.10.99.

Процесс сокращения численности научных кадров различных категорий носил неравномерный характер. На первом этапе, в 1989–1991 гг., высвобождение затронуло в большей мере техников, вспомогательный и прочий хозяйственный персонал. Это объяснялось попытками сохранить коллективы исследователей как ключевой элемент кадрового потенциала науки и снизить накладные расходы. Вместе с тем меньшая численность техников, лаборантов, рабочих по обслуживанию и наладке оборудования, персонала опытно-экспериментальных производств не могла не сказаться на условиях и эффективности труда ученых, зачастую вынужденных

совмещать исследовательскую работу с выполнением технических функций, а также на состоянии парка приборов и оборудования. К 1995–1996 гг. численность техников стабилизировалась на уровне 8–10% от общей величины, вспомогательного и прочего хозяйственного персонала – 41–44%. Континент исследователей продолжал сокращаться вплоть до 1998 г. более высокими темпами, чем вспомогательные и хозяйственные кадры. В итоге сегодня доля исследователей в численности занятых в российской науке уже не достигает и половины (48% в 2001 г.), что свидетельствует о постепенном превращении многих НИИ и КБ в чисто хозяйственные организации при угасании собственно научной деятельности.

Сокращение занятости исследованиями и разработками непосредственно связано с тенденциями динамики рынка труда и в целом носило стихийный характер в отсутствие целенаправленного его регулирования со стороны государства. Основным его фактором стал добровольный отток работников из науки: в 1997 г. он составил 58,9% общего оттока кадров из этой сферы против 16,3% уволенных по сокращению штатов. В 2001 г., несмотря на наметившийся прирост занятости в науке, тенденция не только не изменилась, но даже несколько усилилась: увольнения по собственному желанию достигли почти двух третей оттока из научных организаций, тогда как сокращение штатов коснулось лишь 2,6% выбывших. Лишь менее 10% уволившихся из НИИ и КБ перешли на работу в другие научные организации, иные же вообще покинули науку.

При этом речь идет прежде всего о так называемой “внутренней утечке умов”, т.е. переходе квалифицированных специалистов в сферу бизнеса. Открывшиеся здесь широкие возможности позволили многим ученым относительно легко найти высокооплачиваемую, перспективную работу; как следствие, многие руководители банков, инвестиционных и промышленных компаний, совместных предприятий, иных крупных коммерческих структур имеют ученые степени. Подобного рода перераспределение квалифицированных кадров, безусловно, способствовало подъему новых для России отраслей рыночной экономики, но, очевидно, явилось и серьезным ударом по отечественной науке.

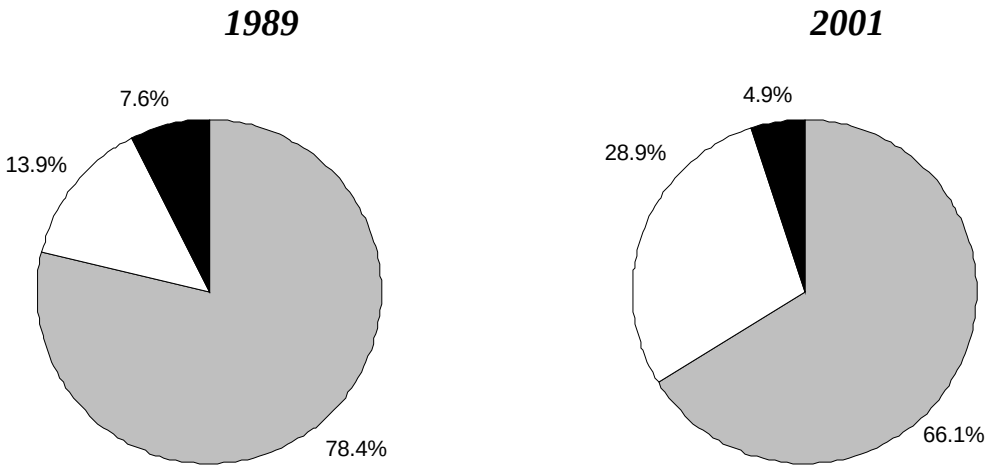
В то же время менее квалифицированные работники, испытывая трудности с трудоустройством, зачастую возвращаются на нижеоплачиваемые должности в бюджетные организации, пополняя вспомогательный и прочий обслуживающий персонал. В 2001 г. такие работники составляли 56,5% притока кадров в сферу науки; на долю исследователей приходилось чуть более трети (34,2%), что, впрочем, не имело особого значения для пополнения их численности, поскольку эта величина не превышала 10,7% наличной численности исследователей. На фоне невысокой квалификации вспомогательного и обслуживающего персонала и абсолютного сокращения численности исследователей приходится констатировать, что 40% занятых в российской науке не имеют высшего образования.

Снижение занятости в науке сопровождалось ростом доли исследователей, имеющих ученые степени, с 14,4 до 24,7% в 1990–2001 гг. Прежде всего это обусловлено абсолютным ростом численности докторов наук на 43,9% и, с другой стороны, более интенсивным оттоком из науки лиц младших и средних возрастов, среди которых преобладают кандидаты наук и исследователи без ученой степени. Почти 60% ученых, уволившихся из академических институтов в 1991–1993 гг., были моложе 40 лет. Данные категории персонала, как правило, в меньшей степени связаны возрастными ограничениями и должностным положением и отличаются более высокой социальной мобильностью. В итоге численность исследователей — кандидатов наук снизилась на 39,9%, а не имеющих ученой степени – на 63%.

Неравномерное сокращение численности кадров, занятых исследованиями и разработками, привело к определенным изменениям в их структуре по секторам. Как и в ситуации с затратами на науку, в ней доминирует предпринимательский сектор: несмотря на масштабные сокращения штатов в отраслевых институтах, его доля сохраняется на уровне двух третей всех занятых в науке (рис. 6.5). Наибольшее снижение занятости было отмечено в секторе высшего образования — на 74,1% в 1989–2001 гг. по сравнению с 60% в среднем по стране. Это выразилось не только в сокращении численности персонала научно-исследовательских подразделений вузов, но и падении занятости исследованиями и разработками профессорско-преподавательского состава по совместительству. Исследовательская работа в условиях недостатка финансовых средств в высших учебных заведениях оплачивается значительно ниже, чем, например, преподавание в платных вузах и на разного рода курсах, что снижает ее привлекательность в глазах преподавателей. Так, в 2001 г., как и, например, пятью годами ранее, зарплата в подразделениях вузовской науки была примерно в 1,2 раза ниже, чем по вузам в среднем. Как следствие, численность персонала в вузовском секторе продолжает сокращаться, а его доля в структуре научных кадров ныне не превышает 5%.

Государственный сектор в наименьшей степени по сравнению с другими был затронут процессами сокращения кадров благодаря ситуации в институтах РАН. Численность персонала в них за период 1990–2001 гг. снизилась менее чем на четверть. В условиях непрерывного роста числа институтов в Академии возросла и численность хозяйственного персонала в них – на 21% в 1990–2001 гг. Аналогичная тенденция наблюдается и в академиях сельскохозяйственных и медицинских наук, где прирост составил 39,1 и 23,5% соответственно. Академии – единственный сектор российской науки, где даже на фоне сокращения собственно научных кадров отмечалось увеличение численности хозяйственного персонала.

Рис. 6.5. **Структура персонала, занятого исследованиями и разработками, по секторам**



Относительно благополучная статистика занятости в РАН обусловлена специфической мотивацией, прослеживаемой в научной среде в нынешней ситуации. По данным выборочных обследований, проведенных Центром исследований и статистики науки, подавляющая часть ученых, оставшихся работать в науке, не намерена покинуть ее — здесь дело их жизни, и они уже достигли определенных научных результатов. В мотивации ученых доминируют не экономические, а в большей мере профессиональные интересы: 62% опрошенных назвали их в



качестве основной причины продолжения ими научной деятельности, 39% объясняют это нежеланием менять свои жизненные установки, 37% – надеются на улучшение ситуации в науке и рассматривают текущие трудности как временные.[182] При этом лишь 2% респондентов заявили о безусловном намерении сменить работу. Однако сравнение данных последних лет с результатами более ранних наших исследований показывает, что в науке усиливаются также и инерционные настроения, свидетельствуя о нарастающей “усталости” в среде ученых. Так, если в 1992–1993 гг. только 10% ученых не желали менять работу, будучи в предпенсионном возрасте, а 11% отмечали, что им трудно это сделать в силу привычки, то в 1996 г. эти доли возросли соответственно до 17 и 19%.

Одним из ключевых факторов, лежащих в основе подобных предпочтений, является вторичная занятость ученых в сфере бизнеса. В условиях, когда задолженности по выплате заработной платы, переводы в

[182] См.: Зубова Л.Г. Ценности и мотивация научного труда. М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. С. 26.

режим неполного рабочего времени, вынужденные отпуска по инициативе администрации, в том числе без денежной компенсации, превратились во многих институтах в массовое явление, многие ученые лишь номинально числятся таковыми, фактически занимаясь другими видами деятельности.

По оценкам Центра исследований и статистики науки, почти половина ученых имеет второе место работы, из них 15% – на постоянной основе. Масштабы же совместительства в тех сферах, где их обязанности совпадают с основной специальностью и исследователи могут непосредственно использовать свой профессиональный опыт, в том числе в качестве преподавателей вузов, примерно вдвое меньше. Учитывая диспропорции в оплате труда ученых различных возрастных групп, все это превращает отток из науки лиц более социально активного возраста в своего рода закономерность.

Низкая оплата труда в отечественной науке способствовала падению престижа научного труда, его привлекательности для выпускников высших учебных заведений и аспирантуры. В 1999 г. средняя реальная заработная плата ученых в России по сравнению с 1995 г. сократилась в 7-8 раз и составила около половины прожиточного минимума[183]. В то же время падение престижа научной деятельности нельзя сводить лишь к стоимостным показателям, сюда же следует отнести и объективное падение роли науки в развитии общества, имеющее место в подавляющем большинстве стран с переходной экономикой, но сильнее всего отразившееся на российском обществе.

В качестве примера приведем результаты социологического опроса, проведенного в 1998 г. исследователями из Аналитического центра Института социально-политических исследований РАН (табл. 6.6).

Таблица 6.6

Оценка влияния науки на развитие российского общества в прошлом (10-15 лет назад), в настоящее время и в ближайшем будущем

Варианты ответов	В прошлом (10-15 лет назад)	В настоящее время	В ближайшем будущем
Очень низкое	0	41	25
Низкое	2	34	23
Среднее	23	18	25
Высокое	52	7	16
Очень высокое	23	0	2
Затрудняюсь ответить	0	0	9

Источник: Российское общество и радикальные реформы: Мониторинг социальных и политических индикаторов /Под общ. ред. В.К. Левашова. М.: Academia, 2001. С. 774.

[183] См.: Российское общество и радикальные реформы: Мониторинг социальных и политических индикаторов /Под общ. ред. В.К. Левашова. М.: Academia, 2001. С. 774.

Обращает на себя внимание тот факт, что ¾ респондентов отмечают значительное влияние науки на развитие российского общества в недавнем прошлом («высокое» и «очень высокое») и ¾ указывают на неудовлетворительное положение дел в настоящем (ответы "низкое" и "очень низкое"). При этом половина опрошенных убеждена, что подобное положение сохранится и в ближайшем будущем.

Вследствие наличия указанных тенденций, с одной стороны, многие сильные, конкурентоспособные специалисты уходят из науки в коммерческие структуры либо вынуждены работать по совместительству не по профилю своей научной деятельности, а, с другой стороны, наука остается без свежего пополнения.

Указанные тенденции ускорили процесс ухудшения возрастной структуры научных кадров, достигший угрожающих параметров. Почти половина (47,4%) российских ученых перешагнула пятидесятилетний рубеж, включая 59,8% кандидатов и 84,1% докторов наук. Примерно каждый пятый ученый в нашей стране старше 60 лет (в том числе 30,5% кандидатов и 56,2% докторов наук), и лишь 10,6% – моложе 29 лет. Средний возраст исследователей составляет сегодня 49 лет, кандидатов наук – 53 года, у докторов наук он достиг 61 года, превысив пенсионную планку. По данным Президиума РАН, к концу 1996 г. средний возраст академиков составлял 69,7 года, членов-корреспондентов – 65,6 года. Состоявшиеся в 1997 г. выборы в члены Академии ученых моложе 50 лет не изменили ситуацию: по их итогам эти показатели снизились незначительно – до 68,2 и 63,2 года соответственно. К началу 2001 г. средний возраст действительных членов РАН оценивался в 70 лет, членов-корреспондентов – 64,5 года.

Аналогична ситуация с возрастным составом ученых и в других странах СНГ: средний возраст занятых в науке составляет 50-55 лет, а средний возраст докторов наук в Беларуси — 58 лет, в Грузии — 60, в Украине — 57, в Армении — 65 лет, т.е. приближается к средней продолжительности жизни мужского населения в этих странах[184].

Наибольший урон процессам воспроизводства человеческого капитала в российской науке наносится прекращением естественного притока в науку молодых кадров высокой квалификации. Некоторые восточноевропейские страны, обладающие несравненно меньшим, чем Россия, научным потенциалом, уже достаточно давно принимают меры по привлечению молодых кадров в науку, без чего невозможно нормальное воспроизводство существующих научных школ и направлений. Среди наиболее успешных следует отметить опыт Польши, где среднемесячный заработок научных работников уже в 1992 г. превышал на 26% средний уровень зарплаты в экономике страны. В то же время в России стартовая

[184] См.: Ленчук Е.Б. Наука в странах СНГ в период рыночных преобразований//Науковедение. 2001. № 1. С. 45.

зарплата молодых ученых и сегодня составляет 35-40% от средней заработной платы рабочих и служащих[185].

Во многих странах СНГ, экономическое положение которых менее благоприятно по сравнению с Россией, разрыв между среднемесячной зарплатой ученых и средней по народному хозяйству достигает еще более значительных размеров. Так, в 1998 г. среднемесячная номинальная зарплата в отрасли «Наука и научное обслуживание» была ниже, чем в промышленности, в Азербайджане на 34%, в Армении - на 39, в Казахстане, Киргизии и Узбекистане - на 25-28%, в Таджикистане — почти на две трети.

Наряду с оттоком кадров в другие отрасли экономики и занятостью ученых иными видами деятельности существенное воздействие на динамику кадрового потенциала российской науки оказывает международная миграция ученых, протекающая как в форме эмиграции, так и путем выезда за рубеж на работу по контракту. Как показывает оценка, численность эмигрантов с учетом всех категорий занятых не превышает 1,5-2 тыс. человек в год, составляя не более 1-2% общего оттока кадров из сферы исследований и разработок. Выезд работников науки на постоянное место жительства за рубеж обычно носит этнический характер и, как правило, не затрагивает наиболее квалифицированных специалистов.

В то же время участие России в международном научно-техническом сотрудничестве способствовало широкомасштабному выезду ученых на работу по контрактам. Если в 1991–1992 гг. в длительных командировках находился 1701 научный сотрудник РАН (2,8% общей численности), то в 1993 г. – их было уже 2638 (3,1%). В составе последних 55% младше 40 лет, 19% докторов и 51% кандидатов наук. Причем в РАН исследователи без ученой степени чаще выезжают за рубеж на срок от трех до шести месяцев, а относительно молодые и имеющие степень отправляются в более длительные командировки.

Более полное представление о масштабах и структуре выезда российских ученых на работу за рубеж дает единовременное обследование, проведенное Центром исследований и статистики науки. В 1996 г. 4100 исследователей работали за рубежом по контрактам (или 2,6% их общей численности), в том числе 27% – в США, 17% – в Германии, 9% – во Франции, примерно по 5% приходилось на Великобританию и Италию. Они представляли 280 научно-исследовательских институтов и вузов, что свидетельствует о достаточно широкой распространенности профессиональных контактов с зарубежными исследовательскими центрами среди научных организаций России. Почти треть работающих за рубежом ученых – физики, 17% – биологи, доли химиков, технических и гуманитарных наук составляют еще по 11–12% каждая. Примерно 44%

[185] См.: Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития) / Рук. авт. колл. В.Л.Макаров, А.Е.Варшавский. М.: Наука, 2001. С. 141.

таких исследователей были моложе 40 лет; 20% имели ученые степени доктора и 50% – кандидата наук. Все это, безусловно, свидетельствует о высокой конкурентоспособности наших ученых. Однако продление контрактов может иметь серьезные качественные последствия для ряда передовых научных школ и исследовательских направлений и вызывает определенную обеспокоенность перспективами их дальнейшего развития.

Предпосылки становления научно-технической политики в переходной экономике

Логика государственного регулирования сферы НИОКР и наукоемких производств в развитых странах мира позволяет сделать вывод о том, что научно-техническая политика государств в период наступления эпохи господства информационных технологий базируется на следующих основных принципах:

1 — стимулирование развития сферы информационного производства — как прямое, реализуемое через источники непосредственного финансирования, так и косвенное, осуществляемое через налогово-кредитные механизмы;

2 — поощрение региональных программ развития НИОКР и наукоемких производств, формирование и поддержка территориальных точек и полюсов роста, координация действий федеральных и местных органов власти по вопросам привлечения инвестиций в развитие соответствующих программ и по проблемам структурно-технологической сбалансированности региональной экономики;

3 — стимулирование различных форм кооперации в процессах информационного производства: кооперации крупного и малого бизнеса, производственного и исследовательского сектора, коммерческих и бесприбыльных организаций, частных и государственных производителей и потребителей научно-технической информации;

4 — широкая поддержка образовательных программ на основе привлечения частных и государственных инвестиций и обеспечение расширенного воспроизводства человеческого капитала, соответствующего современному технологическому уровню производства;

5 — формирование макроэкономических предпосылок инновационных процессов и косвенное стимулирование спроса хозяйствующих субъектов на информационные продукты, включая наукоемкие средства производства;

6 — использование механизмов государственного регулирования сферы информационного производства в целях антициклического регулирования экономики, в том числе определение приоритетных направлений научно-технического прогресса в соответствии с характером общей структурной реорганизации национальной экономики и участием данной страны в системе мирохозяйственного разделения труда;

7 — формирование институциональной среды, обеспечивающей реализацию экономических механизмов технологической политики, в том числе своевременное принятие законодательных актов, регулирующих, в частности, финансовые аспекты развития информационного производства и проблемы интеллектуальной собственности и обеспечивающих надлежащий уровень правовой защиты как производителей, так и потребителей научно-технической информации.

Одной из важнейших закономерностей индустриального развития современного всемирного хозяйства является цикличность экономического роста, выступающая характерной чертой технико-экономической динамики всех индустриально развитых стран. Закономерно и регулярно повторяющиеся периоды спада физических объемов производства требуют особого внимания со стороны не только непосредственных субъектов хозяйствования, но и государственных структур, регулирующих их деятельность.

Поэтому именно в периоды экономических кризисов возрастает ответственность государства за состояние и динамику регулируемых им технико-экономических систем. В этом заключается основная причина того, что нисходящие волны циклов экономической конъюнктуры предполагают более интенсивное и жесткое вмешательство органов государственной власти в экономическую жизнь страны.

Одной из труднейших и актуальнейших проблем современной экономической науки и практики, на решении которой сосредоточены усилия экономистов большинства индустриально развитых стран, выступает проблема соответствия результатов предпринимаемых правительством мер по преодолению кризиса первоначально объявляемым целям. Коротко эту группу вопросов можно охарактеризовать как проблему *управляемости кризисной экономики*.

Различные аспекты данной группы проблем давно и глубоко исследуются экономистами всех развитых стран мира, для которых эти проблемы актуальны в силу индустриального и — отчасти — постиндустриального характера их экономического развития. Однако в центре внимания этих исследователей по вполне понятным причинам оказываются экономические системы, развивающиеся на стабильной рыночной основе. Что же касается переходных экономических систем, то в настоящее время их практический опыт формирования и реализации государственной технологической политики заметно отличается от концептуальных теоретических разработок, посвященных данной группе проблем.

Между тем очевидно, что исследование этих вопросов в экономических системах, пребывающих в состоянии трансформации, требует применения принципиально иной логики, разработки иных подходов, иных концепций экономического анализа и прогнозирования. К тому же именно здесь во многом проверяются как исходные посылки, так

и конечные выводы, составляющие логическую основу той или иной доктрины в любой области экономической науки.

Рассматриваемая группа проблем является приоритетной для российской экономики, обладающей весомым научно-техническим потенциалом, находящимся в состоянии быстрого разрушения. От своевременного и правильного решения соответствующих проблем во многом зависит как состояние технико-экономической микросреды отдельных субъектов хозяйствования, так и формирование важнейших макроэкономических параметров, связанных с общим характером экономической конъюнктуры и становлением определенного инвестиционного климата в стране. Следовательно, от надлежащей научной разработки рассматриваемых проблем в известной мере зависит реализация одного из многих возможных вариантов нашего технологического и экономического будущего.

Разработка и принятие принципиальных решений по проблемам государственного регулирования информационного производства в России приходится на период, основной характерной особенностью которого является длительный экономический кризис, перешедший в депрессию. Экономическая динамика переходных и кризисных процессов, развернувшихся в последние годы в нашей стране, а также происходящая в современной российской экономике смена технологических укладов требуют повышенного внимания государства к возможностям сознательного регулирования этих процессов и к путям реализации этих возможностей. В данный момент, когда регулирование сферы производства научных знаний переходит в плоскость практических решений, в нашей стране имеется возможность избежать многих ошибок, известных из экономической практики других стран, в должной мере учитывая мировой опыт государственного регулирования информационного производства.

При этом государственное регулирование указанных аспектов экономической динамики должно представлять собой не разрозненный набор противоречащих друг другу действий, а целостный сбалансированный комплекс мер, подчиненных единой цели и реализуемый взаимно согласованными средствами, находящимися в распоряжении государства. Речь идет, таким образом, о разработке и реализации единой государственной *научно-технической политики*, исходящей из объективных реальностей развития российской экономики и отвечающей приоритетным целям и задачам технологического и экономического развития нашей страны.

Проблема формирования концептуальных основ государственной технологической политики — а именно на этапе ее решения находится сегодня наша страна — многоаспектна, и перспективы становления технологической политики в конечном счете зависят от общей концепции экономических преобразований, разработка которой осуществляется под противоречивым воздействием множества различных факторов. Тем не

менее можно указать на некоторые общие принципы государственного регулирования производства, обращения и производительного применения научно-технической информации, следование которым вытекает из современного состояния российской экономики, и на некоторые существенные трудности, подстерегающие нас на этом пути.

Современный рынок научно-технической информации — это в подавляющей своей части не рынок готовой продукции, а рынок заказов, в котором признание частного труда трудом общественным осуществляется не после завершения процесса труда, а еще до его начала. Следовательно, чтобы в нашей стране сформировался полноценный рынок информации, необходимо развивать рынки факторов производства научных знаний, прежде всего рынок средств производства, а также рынок рабочей силы и рынок капиталов. Лишь достаточная степень развития всех этих рынков позволит поставить государственное регулирование информационного сектора экономики на научную основу, предполагающую управление экономическими интересами и через интересы, приводимые в движение стимулирующими мерами как прямого, так и косвенного характера.

Поскольку значительная часть продуктов информационного производства объективно находится вне системы рыночных отношений, то ни в одной стране мира радикальные экономические преобразования, направленные на становление рыночной системы хозяйства, не могут благотворно отразиться на развитии информационного сектора экономики. Тем более это касается нашей страны, где практически вся сфера информационного производства в течение десятилетий не имела прямого отношения к стоимостной форме признания частного труда общественным.

Проблема государственного регулирования информационного производства — это проблема регулирования *технологической структуры* производства, и она относится к технико-экономическому развитию всего национального хозяйства, а не какого-либо отдельного сектора экономики. В частности, одна из проблем становления государственной научно-технической политики заключается в достижении и поддержании определенного технологического уровня производства и обеспечении воспроизводства всех элементов системы производительных сил, соответствующих этому технологическому уровню.

Совершающиеся на наших глазах преобразования экономики нашей страны непосредственным образом связаны с перспективами технологического развития. Сложность данной проблемы заключается в том, что для обеспечения устойчивого технологического прогресса требуется определить не только его основные направления, в первую очередь требующие поддержки государства, но и технологический уровень, которого они должны достичь. Во всех отраслях нашей экономики присутствуют элементы нескольких технологических укладов, они переплетаются друг с другом и находятся в своеобразном и тесном взаимодействии.

Нередки случаи, когда в результате осуществления некомплексной, *частичной* автоматизации производственных цепочек элементы различных технологических укладов сочетаются в пределах одного предприятия, одного цеха. Не редкостью является выполнение вспомогательных и подсобных операций (в отличие от основного производственного процесса) с применением простейших механических орудий труда, что представляет собой элемент первого, наиболее примитивного технологического уклада. Например, отходы функционирования конвейерной линии работники убирают вручную, лопатами сгребая металлическую стружку. Подобные примеры не единичны, они составляют повседневную практику функционирования большинства российских предприятий.

В зависимости от того, на приоритетное развитие какого технологического уклада направит свои усилия государство, нас ожидают принципиально различные варианты технологического и экономического будущего. Ставка на наиболее передовой технологический уклад, основные компоненты которого еще только формируются в наиболее развитых странах мира, потребует радикальной модернизации производства во всех ведущих отраслях и может оказаться слишком разорительной для страны, в особенности с учетом дешевизны рабочей силы, сложившейся в большинстве стран с переходной экономикой. Поддержка же более отсталых технологических укладов потребует внедрения в производство техники прошлых поколений и тем самым запрограммирует технологическое отставание нашей страны и утрату известной части научно-технического потенциала, что грозит обернуться новой волной падения производительности труда в масштабе всей экономики[186].

Некоторые исследователи, полагающие, что современная Россия находится на доиндустриальной стадии развития, объявляют идею технологического прорыва спекуляцией на том основании, что формирование информационного сектора экономики возможно лишь на базе развитого индустриального производства[187]. Тем не менее практический опыт развития ряда стран, находившихся в еще более плачевном положении (Тайвань и Южная Корея конца 60-х — начала 70-х годов) и совершивших заметный технологический рывок за счет концентрации ресурсов на ключевых направлениях научно-технического прогресса, на наш взгляд, опровергает эту точку зрения.

Выбор ведущего, приоритетного технологического уклада, при всей сложности этой проблемы, имеет принципиальное значение. Ведь каждый

[186] См.: Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993; Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 3. Взгляд в Зазеркалье: Технико-экономическая динамика кризисной экономики России. Москва — Кострома, 2002.

[187] См., например: Эффективный экономический рост: теория и практика. М., 2001. С. 126.

технологический уклад представляет собой единый межотраслевой комплекс взаимосвязанных производств, основанных на близких по характеру технико-технологических принципах и решениях. Таким образом, каждый технологический уклад, будучи целостной системой, способен оказывать сопротивление внедрению чужеродных производств и технологических принципов, в известном смысле отторгая элементы других технологических укладов.

Подобного рода "упругость" технологического уклада, его сопротивляемость внешним воздействиям хорошо известна на практике и проверена опытом экономического развития, в частности нашей страны. Например, индустриализация, проведенная в конце 20-х годов, была успешно осуществлена во многом благодаря тому, что государственная власть сделала ставку на решительное и быстрое внедрение принципиально нового технологического уклада.

Аналогичные технологические преобразования, которые наша страна попыталась осуществить в 60-е годы, были обречены на неудачу именно потому, что государство взяло курс на плавные, эволюционные изменения в системе производительных сил. Результатом такой вялой, постепенной модернизации стало технологически многоукладное состояние нашей экономики, не преодоленное и по сей день. Парадокс заключается в том, что чем более радикальной и быстрой модернизации подвергается система производительных сил, тем менее разрушительны последствия этих преобразований для экономического развития страны.

Поэтому сегодня нашей стране необходим курс не на абстрактное ускорение научно-технического прогресса, а на комплексное формирование и расширенное воспроизводство ведущего технологического уклада, который был бы способен составить технологическую основу экономического развития России на достаточно длительный срок. Решению этой важной задачи должны быть подчинены преобразования структуры производства и технологическая динамика во всех сферах и секторах хозяйства, обеспечение воспроизводства соответствующих данному технологическому укладу средств производства и рабочей силы.

Напомним (см. главу 1), что каждый технологический уклад, как и любой отдельный технологический процесс, развивается по закону логистической кривой: вначале значительные усилия лишь очень слабо продвигают результат, достигаемый в требуемом направлении; затем, по мере накопления критической массы технологического развития, следует технологический рывок, когда ощутимый результат достигается без больших усилий; а затем, по мере приближения к технологическому пределу, затраты (как в натуральном, так и в стоимостном выражении) значительно возрастают в пропорции к достигаемому эффекту.

Именно последняя стадия жизненного цикла технологий, связанная с пологим участком логистической кривой, оказалась лучше всего изученной экономистами-практиками, работающими в наукоемких

отраслях хозяйства. Одна из важнейших закономерностей этой последней стадии описывается законом убывающей производительности капитала (законом тенденции средней нормы прибыли к понижению), частным случаем которого является так называемый закон Гроша, утверждающий, что с течением времени стоимость образцов новой техники, создаваемой в рамках прежнего технологического базиса, растет как степенная функция их эффективности.

На самом деле данная закономерность имеет не экономическую, а гораздо более общую природу, а именно — она выступает проявлением всеобщего закона возрастания энтропии в замкнутых системах. В роли такой замкнутой системы в данном случае выступает технологический уклад хозяйства. В то же время замещение технологических укладов и внедрение в производство радикально новых технологических принципов и решений обеспечивают внесение новой информации в данную производственную систему и препятствуют нарастанию энтропии, приводя к скачкообразному повышению нормы прибыли капиталов, инвестированных в применение новых технологий. Однако впоследствии эти новые технологии также приближаются к своим технологическим пределам, их жизненный цикл выходит на последний, пологий, участок логистической кривой, и резкий подъем средней нормы прибыли сменяется относительно длительным периодом ее постепенного снижения.

Рассматриваемый закон, выражающий соотношение роста эффективности и стоимости стареющих технологий, имеет большое значение не только для принятия инвестиционных решений, но и для прогнозирования технико-экономической динамики. Опережающий рост стоимости отживающих технологий по сравнению с ростом их эффективности означает, в частности, что никакие, даже весьма значительные, вложения в их развитие не позволят добиться существенных результатов на пути повышения эффективности производства; более того, чем объемнее будут эти вложения, тем быстрее исчерпается технологический потенциал развития данных технологий.

Следовательно, инвестиции в развитие технологических систем, находящихся в последней фазе своего жизненного цикла, автоматически приводят к затрате инвестиционных ресурсов, которым не будет соответствовать никакая величина стоимости в товарной форме, и тем самым неминуемо закладывают в макроэкономические показатели *инфляционные тенденции*, связанные с нарастанием инфляции издержек. Инфляционные последствия поддержки отсталых технологических укладов хорошо известны из опыта развития всех индустриальных стран мира, в том числе и нашей страны, где инфляционные тенденции обозначились уже в начале 70-х годов и сопровождались, как это обычно бывает, общим ухудшением экономической конъюнктуры.

Постепенное ухудшение макроэкономической ситуации в предкризисной советской экономике выражалось целым рядом технико-экономических показателей, свидетельствующих об обострении проблемы

внедрения достижений НТП в производство. В 80-е годы лишь 30% регистрируемых в нашей стране изобретений находили применение в производстве, лишь 15% изобретений использовались более чем на двух предприятиях. Даже из числа изобретений, запатентованных в этот период за рубежом, в отечественной промышленности внедрялась лишь приблизительно половина.

В 70-е годы увеличение производительности новой техники на 1% сопровождалось относительным ростом ее стоимости на 12-15%. В период с 1981 по 1985 г. удорожание единицы производственной мощности составило 51%[188]. В частности, в первой половине 80-х годов оснащение металлорежущих станков устройствами числового программного управления вызывало рост их стоимости в 7-8 раз при одновременном росте их производительности всего лишь в 1,5-2 раза.

Такая скрытая, подавленная инфляция служит косвенным свидетельством того, что внедряемые в производство технологии, характеризующиеся технико-экономическими показателями подобного рода, принадлежат к стареющим технологическим укладам, динамика которых находится на последнем пологом участке логистической кривой, так что никакие, даже самые масштабные, инвестиции в эти уклады не смогут привести к радикальному росту производительности труда. Такие технологии представляют собой своеобразную "черную дыру", способную проглотить любой объем инвестиций, от которых ни страна в целом, ни отдельное предприятие никогда не получат адекватной отдачи, поскольку технологические возможности дальнейшего развития этих укладов в значительной степени уже исчерпаны.

Доля вознаграждения от достигнутого экономического эффекта в СССР в последнее время также снижалась: если в 1971-1975 гг. она составляла 3%, то в 1985 г. — всего 1,16%. Этот показатель выражает падение экономического эффекта от инновационной деятельности в целом, в частности факт сужения границ применения новой техники. В самом деле, если производство не принимает инноваций, то собственник средств производства — государство — оказывается не в состоянии платить за них производителям научно-технической информации, поскольку эти платежи имеют рентную природу.

Иным выражением той же самой закономерности выступает резкое удлинение сроков окупаемости инвестиций в новое оборудование. В 1985 г. средний срок окупаемости промышленных роботов в Минавтопроме составил 58 лет, а в Минтяжмаше — 196 лет. При проверке Комитетом народного контроля СССР шестисот внедренных в производство роботов общей стоимостью 10 млн руб. оказалось, что годовой экономический эффект составляет 0,2%, а срок их окупаемости — 500 лет.

Можно долго (и небезуспешно) перечислять допущенные за последние десять лет ошибки в экономической политике, сделанные,

[188] См.: Современная экономика (теория и практика). М.: Ин-т экономики РАН, 1992. С. 126.

помимо прочих причин, в силу изначальной порочности взятой на вооружение монетаристской логики экономических преобразований. Разумеется, многочисленные промахи углубили спад производства и осложнили проблему выхода экономики из кризиса. Но не замечать, что истоки этих проблем лежат в ошибочной технико-экономической политике, проводимой в стране начиная с 60-х годов, было бы, на наш взгляд, недальновидно.

Государственная власть всех развитых стран мира прилагает значительные усилия к стимулированию спроса на новую научно-техническую информацию со стороны производственных предприятий, выступающих ее основными потребителями в современных экономических системах. Государство принимает осознанные меры по формированию соответствующих макроэкономических предпосылок инновационного процесса, в условиях которых он только и может совершаться.

С позиций технологического менеджмента, основной задачей которого является управление технологической структурой производства на предприятии, технико-экономический анализ предстает как преимущественно *технологическая* задача: выявление спектра альтернативных технологических возможностей, определение натуральных технологических параметров их развития (в том числе технологических пределов) и построение логистических кривых, на основе которых осуществляется технико-экономическое прогнозирование[189].

Основной проблемой макроэкономического регулирования в этой ситуации остается грамотная адаптация соответствующих рыночных ниш к условиям технологического разрыва. Смысл решаемой государством задачи заключается в том, чтобы общество смогло по возможности плавно "пересесть" с одной логистической кривой на другую, открывающую более широкие технологические возможности, и таким образом без больших потерь преодолеть неизбежный период технологического разрыва.

Напротив, экономические системы, находящиеся в условиях технологического регресса, требуют усиленного вмешательства государственной власти в экономическую жизнь с целью обеспечения надлежащей технологической структуры производства. В этих условиях необходимо помнить о том, что технико-экономические исследования (анализ и прогнозирование) представляют собой один из аспектов *экономического* анализа, несводимый к чисто технологическим проблемам. Именно такое понимание данного вопроса является одним из значительных методологических завоеваний отечественной экономической науки.

Макроэкономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране на протяжении последних десяти лет, характеризует достаточно типичную экономику спада, и на примере России можно проследить как объективные

[189] См., например: Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. М.: Прогресс, 1987.

задачи государственной власти в сфере технико-экономического регулирования кризисной макрохозяйственной системы, так и стандартные ошибки, совершаемые в данной области.

Регулирование инновационного процесса и структурные проблемы

Макроэкономические предпосылки инновационных процессов непосредственно предопределяют спрос хозяйствующих субъектов на новые научные знания. Поэтому для понимания перспектив развития рынка информационных продуктов и принципов его государственного регулирования важнейшее значение имеет изучение проблем, связанных с инновационной активностью предприятий, выступающих основными потребителями научно-технической информации.

Даже самый поверхностный взгляд на эти проблемы немедленно обнаруживает крайне неблагополучное состояние дел в этой области. Макроэкономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране, такова, что цены на новую технику растут значительно быстрее, чем ее производительность, так что экономический эффект от ее применения неуклонно падает.

Главная же проблема состоит в том, что новая техника стоит дороже, чем низкоквалифицированная рабочая сила, и дорожает значительно быстрее. При таком положении дел модернизация производства становится в принципе невыгодной, поскольку предприятия, не применяющие в производстве достижения научно-технического прогресса, имеют более низкие издержки и, следовательно, лучшие индивидуальные условия производства.

Малопроизводительный живой труд стоит дешевле, чем передовая техника, и поэтому успешно с ней конкурирует. Таким образом, в нашей экономике не машины вытесняют рабочих из производства, а, напротив, дешевая рабочая сила вытесняет передовую технику, рабочие замещают живым трудом пришедшие в негодность машины, поскольку приобретение новых (а иногда и эксплуатация старых) обходится предприятиям существенно дороже.

Вспомним хотя бы сообщения прессы о том, что в ряде хозяйств центральной части и севера России земледельцы перешли на использование тягловой силы лошадей взамен дорогостоящей сельхозтехники, эксплуатация которой стала невыгодной из-за резкого подорожания горючего, а затем и запчастей. Проявление крестьянской смекалки, вызвавшее умиление журналистов, стало прямым следствием катастрофического развала экономики, вынуждающего заменить высокоэффективный механизированный труд ручным.

Не следует думать, будто положение, сложившееся в экономике нашей страны, является уникальным: напротив, при всей его парадоксальности оно достаточно типично и характерно для периодов

экономического кризиса, через которые время от времени проходят все индустриальные страны мира. Чем менее фондовооружено предприятие, чем менее наукоемким является производственный процесс, чем ниже его технический уровень, тем ниже, при прочих равных условиях, индивидуальные издержки производства. Такое положение вещей оборачивается существенным снижением производительности труда в масштабе всей страны, и эта угроза еще более серьезна и имеет еще более длительные негативные последствия, чем простой спад физических объемов производства.

Парадокс заключается в том, что именно стремление к повышению *эффективности производства* (к получению максимальной прибыли при минимальных издержках) вынуждает хозяйствующих субъектов заменять высокоэффективный автоматизированный труд ручным и тем самым снижать производительность труда. Поэтому глубину экономического кризиса в нашей стране следует измерять даже не масштабами спада производства (и уж, конечно, не уровнем бюджетного дефицита), а падением производительности труда, за которое нам, быть может, предстоит расплачиваться в течение долгих десятилетий.

Справедливости ради следует заметить, что в нашей стране в эпоху господства так называемой плановой системы хозяйства имела место государственная монополия найма рабочей силы, поэтому *монопольно низкая* цена живого труда традиционно препятствовала производительному применению новейших технологий. Это обстоятельство в особенности стало очевидным в 70-80-е годы, когда значительно обострилась проблема внедрения достижений НТП в производство и в макроэкономическую динамику страны были заложены долгосрочные тенденции скрытой, подавленной инфляции, о которых было сказано выше.

Одним из мощных факторов инфляции в этот период развития нашей страны оставалась непродуманная научно-техническая политика, не создававшая эффективных экономических стимулов для разработки и внедрения принципиально новых технологий и направленная на инвестиционную поддержку отмирающих технологических укладов. Несмотря на имевшиеся возможности противостоять развитию этих тенденций, мы не смогли их использовать, ограничившись тем, что скрытые инфляционные тенденции в конце концов были переведены в открытые, ценовые формы.

Переход скрытых форм инфляции в открытые произошел в 1992 г., когда была проведена либерализация цен. С этого времени быстрое удорожание средств производства по сравнению с рабочей силой, характерное для периодов экономического кризиса, привело к относительному удешевлению продукции тех отраслей, где сравнительно велика доля живого труда. Особенно серьезный удар был нанесен по сельскому хозяйству, где в нашей стране традиционно высока доля ручного труда: непропорционально быстрый рост цен на продукцию

промышленности по сравнению с продукцией сельского хозяйства резко обозначил ценовые ножницы, подрывающие нормальные условия воспроизводства в аграрном секторе страны.

Так, за один лишь 1992 г. оптовые цены на продукцию производственно-технического назначения поднялись в 34 раза, а закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию — только в 10 раз. Казалось бы, одним из аргументов в пользу либерализации цен была невозможность продолжать дальнейшее субсидирование государством производителей сельскохозяйственной продукции во имя поддержания социально низких розничных цен, а между тем проведение либерализации лишь усугубило эту проблему, стимулировав еще более быстрое перераспределение прибавочного продукта в ущерб сельскому хозяйству.

Если пересчитать в мировые цены показатели валового продукта по различным отраслям хозяйства, то окажется, что более 70% народно-хозяйственной прибыли образуется в топливно-энергетическом комплексе и сырьевых отраслях[190]. Но неоправданно низкая цена рабочей силы и, следовательно, заниженные внутренние цены на топливо и сырье (и завышенные — на продукцию обрабатывающей промышленности) приводят к тому, что прибыль, получаемая в ТЭК, “размазывается” по всем отраслям, создавая в них видимость относительного благополучия и рентабельности. Таким способом система внутренних цен в какой-то мере компенсирует тот факт, что прибыль топливно-энергетических отраслей образуется главным образом за счет присвоения ими природной ренты, которую во многих других странах в значительной степени изымает государство.

В этих условиях курс на “подтягивание” цен на топливо и сырье до уровня мировых является абсурдом, так как это приведет лишь к росту издержек в обрабатывающих отраслях, а следовательно, и цен на их продукцию. Открытие границ России для миграции капиталов в этом случае развалит отрасли обрабатывающей промышленности, которые в силу повышения издержек окажутся неконкурентоспособными на мировом и даже на внутреннем рынке. В то же время закрытие границ для миграции капиталов приведет лишь к всплеску инфляции издержек и впоследствии — к новому витку инфляционной спирали, если предварительно не будет устранена диспропорция между ценой живого труда и его производительностью, вызывающая структурные деформации в экономике.

Таким образом, диспропорциональность в ценах живого и овеществленного прошлого труда представляет собой ключевую проблему нашей экономики, не справившись с которой, невозможно решать ни проблемы структурной перестройки, ни проблемы технологического развития.

[190] См.: Эволюционный подход и проблемы переходной экономики: Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: ИЭ РАН, ЦЭМИ РАН, 1995. С. 223.

Производственные инновации, предполагающие применение более совершенных средств труда, должны быть направлены на экономию не только живого, но и овеществленного прошлого труда. Это означает, что внедряемые в производство образцы новой техники, вообще говоря, должны быть не только производительнее, но и дешевле своих предшествующих аналогов. Если же это условие не имеет места, то внедрение новой техники оборачивается экономией *живого* труда в применяющих эту технику производственных процессах, но вместе с тем более расточительным расходованием *овеществленного прошлого* труда.

Таким образом, внедрение более производительной, но в то же время более дорогой техники предполагает, что совокупный общественный труд экономится в процессе ее производительного применения, но более расточительно расходуется в *предшествующих* производственных процессах, продуктом которых выступает данная техника. Тем самым внедрение такого рода новой техники автоматически влечет за собой структурные перекосы в экономике, направленные на приоритетное развитие отраслей, производящих средства производства.

Поэтому ставка на инвестиционную поддержку отмирающих технологических укладов, неминуемо приводившая к удорожанию новой техники, опережавшему рост ее производительности, стимулировала не только развитие инфляционных тенденций, связанных с нарастанием инфляции издержек, но и структурные перекосы, вызванные более быстрым развитием отраслей группы А. Заметим, что удорожание продукции, опережавшее рост ее потребительских свойств, в известной мере являлось также следствием преобладавшей в командной экономике системы хозяйствования (в частности, валово-затратного подхода к оценке хозяйственной деятельности предприятий). Однако решающая роль принадлежала, конечно, технико-экономической политике, направленной на приоритетное развитие технологий, находящихся в последней фазе своего жизненного цикла.

Начало экономических преобразований в нашей стране (в частности, либерализация цен) лишь углубило ножницы цен между живым и овеществленным прошлым трудом, а административный контроль органов государственной власти за надлежащим состоянием и развитием сферы информационного производства оказался во многом утрачен. Поэтому резкое падение спроса предприятий на научно-техническую информацию во всех ее видах и формах оказалось губительным для технологического развития страны и привело к тому, что наиболее передовые технологии, которые уже разработаны в нашей стране (как в форме патентов и лицензий, так и в виде уже готовых образцов новой техники), не могут найти надлежащего применения.

Один из распространенных мифов, касающихся современного состояния нашей экономики, заключается в том, что чрезмерная закрытость оборонного сектора в России препятствует проникновению высоких технологий из военной сферы в гражданские отрасли хозяйства.

На самом деле трудность заключается в том, что наиболее совершенные технологии, разработанные в оборонных исследовательских институтах, чаще всего оказываются слишком дорогими и невыгодными для предприятий по сравнению с примитивной техникой, требующей применения низкоквалифицированного ручного труда. Проблема не в том, что военные не желают раскрывать свои технологические секреты, а в том, что гражданские отрасли не в состоянии их применить. Причина же стабильного использования высоких технологий в оборонных отраслях производства кроется в том, что стимулом к их применению служит не частный экономический интерес, а административный контроль государства.

Необходимость замещения машин живым трудом служит основной причиной падения рыночного спроса предприятий на новейшие наукоемкие средства производства. Невмешательство государства в этот процесс приводит к резкому снижению выпуска этих средств производства (например, вместо производства станков с числовым программным управлением предприятия осваивают выпуск бытовых электроприборов и т.д.), так что на сегодняшний день можно констатировать фактическую ликвидацию производства наукоемкой техники как отрасли хозяйства.

Нет ничего удивительного в том, что сужение границ применения машин служит основной причиной падения рыночного спроса предприятий на наукоемкие средства производства. Однако реакция на эти процессы правительства, практикующего политику невмешательства и предоставляющего обеспечение должного технологического уровня производства в стране заботе отдельных частных лиц, представляется достаточно спорной. Тем более странно порой слышать и читать, что катастрофическое падение физических объемов производства в самых современных отраслях промышленности, возврат к послевоенным (а в ряде случаев — к довоенным) технологическим укладам хозяйства объявляется как раз той "структурной перестройкой", которая необходима нашей экономике.

Напротив, материальной основой промышленного цикла выступают процессы обновления основного капитала, поэтому смысл каждого экономического кризиса состоит в том, чтобы показать ограниченность приоритетов структурной политики, направленной на поддержку традиционных капиталоемких отраслей хозяйства, и расчистить дорогу для развития новых наукоемких отраслей. Однако в данный момент в нашей стране совершается технологическая деградация, деиндустриализация экономической системы, происходит ликвидация наиболее передовых отраслей хозяйства, которые определяют характер и темпы современного экономического роста и могли бы обеспечить России достойное место в мирохозяйственном разделении труда.

Узость внутреннего рынка наукоемкой продукции, не способного обеспечить сколько-нибудь стабильное ее производство, требует активных действий государства по поддержанию сферы информационного

производства, не имеющей в период кризиса реальных стимулов к существованию, которые вытекали бы из природы рыночных отношений. Следовательно, до тех пор, пока рост информационного производства не будет вызван устойчивым спросом на его продукт, определенный технологический уровень производства неминуемо должен поддерживаться преимущественно усилиями государства.

Резкое ухудшение экономической конъюнктуры в нашей стране, вызванное быстрым спадом физических объемов производства, а затем — либерализацией цен и сопутствующими ей хозяйственными преобразованиями, значительно замедлило обновление основного капитала. Коэффициент обновления за последние пять лет упал более чем втрое, коэффициент выбытия — примерно в два раза. Средний срок службы элементов основного капитала в начале 90-х годов составлял более 25 лет. Средний срок функционирования *активной части* основного капитала в промышленности, составлявший в 1985 г. 7,3 года, в 1993 г. возрос до 15-16 лет, т. е. за 8 лет увеличился на те же самые 8 лет. Это значит, что в стране оказался пропущен целый промышленный цикл — цикл воспроизводства основного капитала, и в настоящее время имеет место его некомпенсируемое выбытие.

Над нашей экономикой в последние годы нависла угроза физического износа средств производства. Около 60% основных производственных фондов (по приведенной в соизмеримые цены первоначальной стоимости) физически изношено. Свыше 1/3 машин и оборудования в сельском хозяйстве проработали уже два амортизационных срока. В строительстве физический износ средств производства достиг 40%. В машиностроении более половины основных фондов нуждается в немедленной модернизации, а более четверти — в срочной замене. Стоит ли говорить о том, что требуемое не может быть осуществлено в силу отсутствия экономической заинтересованности в развитии долгосрочных инновационных проектов. Такое положение вещей трудно назвать иначе, чем экономической катастрофой.

Столь резкое удлинение жизненных циклов технологических нововведений осложнило управление инновационными процессами для большинства российских предприятий. Наши производственные предприятия в большинстве своем не так богаты, чтобы самостоятельно выходить на мировой информационный рынок и покупать информацию в наиболее "чистом" ее виде — в форме патентов и лицензий. Самое большее, что они реально могут себе позволить, — это закупка отдельных образцов новой техники. Но если учесть, что эта техника создана на основе научно-технической информации пяти-шестилетней давности, то станет ясно, что импорт элементов основного капитала заведомо обрекает нашу страну на технологическое отставание, поскольку технологический разрыв между Россией и ведущими странами Запада, таким образом, не уменьшается, а растет.

Проблема жизненных циклов технологических нововведений касается не только научной информации, овеществленной в новой технике и технологии, но и информационных ресурсов, овеществленных в человеческом капитале. Поэтому управление жизненными циклами нововведений требует от предприятий стратегических решений по управлению своим кадровым потенциалом. При этом сохранение высококвалифицированных коллективов в условиях технологического регресса остается сложной проблемой, неразрешимой для подавляющего большинства производственных предприятий.

Кроме того, сегодня лишь наиболее богатые и преуспевающие наши предприятия способны выйти в качестве покупателей на мировой рынок информации. Поэтому решение проблемы общего информационного обеспечения научно-технического прогресса в нашей экономике в ближайшее время придется взять на себя преимущественно государственным и полугосударственным структурам. Это касается как централизованного импорта технологий, техники и материалов, так и подготовки специалистов в зарубежных научных центрах для развития наукоемких отраслей.

Резкий спад физических объемов производства привел к неконтролируемому сжатию совокупного прибавочного продукта общества, что подорвало существовавшую в стране систему социальных гарантий. В этом заключается одна из причин частого упоминания альтернативы между государственными расходами на социальные нужды и производственными инвестициями.

Время от времени предпринимаются попытки убедить широкую общественность в том, что необходимо найти разумный компромисс между вложением средств в стабилизацию экономики и расходами на решение проблем социальной защиты, что требуется совместить достижение двух целей, которые представляются трудно совместимыми. Некоторые теоретики радикальных реформ даже уверяли, будто ограничение доходов населения (и, следовательно, падение платежеспособного спроса) должно привести к снижению уровня цен и, следовательно, повлечет за собой стабилизацию экономики. Легко понять, что это утверждение основано на недоразумении.

Падение платежеспособного спроса может вызвать снижение цен только в классической (домонополистической) экономике, в которой правит свободная конкуренция и которой сегодня уже нет нигде в мире. Монополии отвечают на уменьшение спроса не снижением цен, а сокращением объемов производства. Поэтому жесткий контроль правительства над объемом денежной массы во всех ее формах вызвал кризис неплатежей, и спровоцированное таким способом снижение платежеспособного спроса со стороны предприятий подорвало возможности воспроизводства реального сектора экономики страны, тем самым углубив экономический спад. К тому же результату приводит и политика ограничения реальных доходов населения (в частности,

периодическое замораживание реальной заработной платы), резко сужающая платежеспособный спрос со стороны населения.

Это значит, что социальные проблемы в нашей стране, вызывающие падение платежеспособного спроса, только усугубляют экономический спад. Поэтому часто упоминаемая дилемма между развитием производства и развитием социальной сферы по своему существу является надуманной. Это *мнимая* альтернатива, к сожалению вводящая в заблуждение известную часть населения страны.

Любопытно, что аналогичный вывод, основанный на других посылках, делают немецкие исследователи переходной экономики Шольц и Томанн: по их мнению, институты социальной защиты необходимо рассматривать как производительные, поскольку их функционирование обеспечивает необходимую политическую поддержку экономических реформ. В силу этого факта они полагают своевременным поставить под сомнение широко распространенный тезис об альтернативе между экономической эффективностью и социальной справедливостью: достижение определенного уровня социальных гарантий представляет собой не затратную кампанию, а необходимую *предпосылку* социальной стабильности, в условиях которой только и возможно достижение целей стабильного экономического роста[191].

В нашей стране около 2% предприятий производят более 40% всего объема валового продукта и дают свыше половины всей прибыли в промышленности. Поэтому очевидно, что наша экономика является монополистической. Этот тип экономики сложился и в мировом хозяйстве, в значительном большинстве его отраслей. В экономике такого типа никакое снижение спроса не позволит достичь так называемой цены равновесия, поэтому данную проблему должна решить разумная ценовая политика государства, включающая в себя эффективный государственный контроль за ценовой политикой монополий. Логика экономической динамики такова, что в монополистической экономике значительно возрастает ответственность государства за характер протекания циклических хозяйственных процессов. В особенности это замечание касается разработки научно-технической политики в стране, находящейся в фазе промышленного кризиса.

В то же время, немедленная демонополизация нашей экономики, которую настойчиво предлагали некоторые радикал-реформаторы, тоже не ведет к решению проблемы, поскольку спад производства продолжается, а в период кризиса монополистические объединения более жизнеспособны, чем узкоспециализированные малые и средние предприятия. Поэтому развал уже сложившихся монополистических объединений, прежде всего в производственной сфере, способен лишь углубить экономический кризис в стране.

[191] Welfare States in Transitions: East and West/ Ed. By Collier, H.Roggemann, O.Scholz and H.Tomann. G.B.: MacMillan Press 1999. P. 93, 96.

Напротив, правительство должно позаботиться о создании мощных производственных корпораций, которые сосредоточили бы в своих руках весь производственный цикл, вплоть до выпуска конечного продукта, причем корпораций транснациональных, деятельность которых была бы непосредственно направлена на восстановление хозяйственных связей с ближним зарубежьем, что позволит найти приемлемые формы хозяйственной интеграции политически независимых государств. К тому же функционирование объединений такого рода позволит хотя бы частично решить проблему срастания банковского капитала, самовозрастание которого сегодня во многом носит спекулятивный характер, с реальным сектором экономики, нередко задыхающимся от недостатка оборотных средств.

Поспешные, плохо продуманные шаги в сторону достижения чрезмерной открытости нашей экономики без должной организационной, законодательной и экономико-аналитической подготовки, предпринятые в начале 90-х годов, ставят под угрозу эффективное функционирование (а порой и само существование) целого ряда секторов экономики России, включая и наукоемкий сектор.

В качестве примера приведем наше законодательство по проблемам интеллектуальной собственности. Организация совместных исследовательских проектов российских и зарубежных ученых нередко подразумевает значительную экономическую недооценку имеющегося у наших исследователей научного задела, поскольку созданная ими информация формально не является объектом их интеллектуальной собственности. По той же причине человек, нелегально продающий за бесценок зарубежным коллегам результаты многолетней работы целого научного коллектива, с юридической точки зрения часто оказывается неуязвимым: на него, как правило, нельзя даже подать в суд за кражу информации.

Подобные факты ставят на повестку дня проблемы фондового представления научных знаний. Но решение этой актуальнейшей проблемы требует наличия надежных методов экономической оценки научно-технической информации, адекватных методик расчета интеллектуальной и инновационной ренты, лежащей в основе патентных и лицензионных платежей, и т.д. Следует подчеркнуть, что речь идет не просто о пробелах в законодательстве, а о серьезных *экономических* проблемах, решение которых невозможно без глубоких концептуальных разработок в области экономики информационного производства.

Современные реальности нашей экономики таковы, что на данном этапе невозможно (и не нужно) стремиться к достижению максимальной степени открытости экономической системы. Еще достаточно долгое время желаемым результатом, к которому следует реально стремиться, может быть лишь "приоткрытое" состояние экономики (*ajar economy*), подразумевающее наработку определенного потенциала взаимодействия

экономики России с современным мировым хозяйством и углубления участия нашей страны в мировом разделении труда.

Поскольку экономика России в целом является в значительной мере монополистической, то следует считать закономерным тот факт, что в нашей стране рынок информационных продуктов, пребывающий сегодня в стадии становления, характеризуется высокой степенью монополизации. При этом по некоторым видам информационных продуктов монополистом выступает государство, определяющее формы товарного обращения этих продуктов и границы, до которых только и может простираться их свободная купля-продажа. Это касается, в частности, некоторых видов наукоемких средств производства, а также информации в наиболее "чистом" ее виде — патентов, лицензий, ноу-хау, т.е. большинства видов информационных ресурсов.

Становление информационного рынка по данным видам наукоемкой продукции сопровождается интенсивными призывами к разгосударствлению этого рынка, однако процесс этот тормозится объективными обстоятельствами, среди которых первым следует назвать стремительно упавший спрос производственных предприятий на информационные продукты и вытекающую из этого факта узость их внутреннего рынка, не способного обеспечить сколько-нибудь стабильное производство новой научно-технической информации. До тех пор пока рост информационного производства не будет вызван спросом на его продукт, поддержание должного технологического уровня производственных процессов в стране неминуемо остается преимущественно заботой государства. Тем самым государственная власть неизбежно должна применять для стимулирования развития информационного сектора экономики определенные меры внеэкономического характера, опирающиеся на волевые решения, а не на движение экономических интересов.

Другая часть информационного рынка первоначально оказалась за пределами жесткого государственного регулирования. По целому ряду информационных продуктов (например, компьютеры, пакеты прикладных программ) государство не смогло эффективно контролировать ситуацию, и на короткое время в этих экономических нишах возник "дикий" стихийный рынок, характеризующийся относительно большой долей импортных информационных продуктов, но плохо согласующийся с нормами международного права в части охраны интеллектуальной собственности.

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что ситуация на этих рынках стабилизировалась. На каждом из них обозначился ряд крупных компаний, которые монополизировали основную часть соответствующего рынка. Конкурируя друг с другом и с мелкими фирмами, они сохраняют свое монопольное положение за счет более низких издержек, грамотной организации производства и сбыта, хорошо отлаженной сети хозяйственных связей.

Существенные различия в развитии двух частей российского информационного рынка ставят непростые задачи в области государственного регулирования информационного сектора экономики, в частности его институциональной организации. В этом смысле современная ситуация, сложившаяся на рынке информации в нашей стране, во многом аналогична состоянию информационного рынка развитых стран мира в 60-е годы. В России лишь складываются предпосылки для развития межфирменной кооперации, для отлаживания хозяйственных связей между сферой НИОКР и наукоемкими отраслями материального производства. В этих направлениях сегодня делаются лишь первые, главным образом экспериментальные, шаги.

В частности, хотя в России пока не наблюдается фирм совместного риска в том виде, в каком это явление распространилось, например, в США, но и в нашей стране существуют общества с ограниченной ответственностью, функционирующие в сфере НИОКР и наукоемких отраслях хозяйства. В некоторых крупных компаниях информационного сектора в последнее время стали появляться относительно обособленные подразделения рискового капитала, по существу представляющие собой внутренние венчуры. Однако западный опыт формирования, функционирования и развития подобных институциональных структур мало пригоден в современных экономических условиях России.

Ближайшие перспективы становления технологической политики

Современное состояние российской экономики характеризуется рядом особенностей, важнейшими из которых являются две: двойственный, переходный, противоречивый характер нашей экономической системы, вызванный объективной задачей перехода России к рыночной экономике, и в целом неблагоприятное состояние экономической конъюнктуры, вытекающее из факта экономической депрессии и характера ее протекания. Этими двумя моментами во многом определяются как текущее состояние инновационных процессов, так и ближайшие перспективы их регулирования. Государственная технологическая политика, формируемая в этот период, не может оставаться неизменной в долгосрочной перспективе, она по необходимости находится под влиянием сложившихся в нашей экономике чрезвычайных обстоятельств.

К сожалению, этот факт не всегда в должной мере осознается как исследователями, так и экономистами-практиками, и попытки выстроить величественное здание научно-технической политики, которая была бы вечно пригодна к употреблению, неизменно разваливаются еще на уровне фундамента, т. е. тех исходных принципов, которые следует положить в ее основу.

Тем не менее это вовсе не означает принципиальной невозможности выразить долгосрочные экономические интересы в научно-технической политике данного переходного периода. Напротив, долгосрочные общественные приоритеты просматриваются сквозь пестрый характер современных хозяйственных процессов в России достаточно отчетливо: важнейшим из них следует считать скорейший выход из депрессии, во время которой закладываются предпосылки улучшения инвестиционного климата и создаются условия для последующего подъема экономики. Задача государства заключается, в частности, в том, чтобы эти благоприятные изменения охватили в первую очередь те отрасли хозяйства, развитие которых является приоритетным с точки зрения интересов общей структурной реорганизации нашей экономики.

Однако до тех пор, пока эта задача не решена, косвенное стимулирование развития отдельных отраслей едва ли способно привести к желаемым результатам, о чем наглядно свидетельствует печальный опыт динамики информационного сектора экономики России и многих других стран, в различные периоды своей истории попадавших в полосу затяжного экономического кризиса. Важная причина этого факта заключается в том, что развитие рынка новой техники и технологии решающим образом зависит от спроса на новые научные знания, а положение дел в этой области выглядит, как мы видели, весьма неблагоприятным. При этом структурные перекосы в экономике нашей страны откачивают инвестиционные ресурсы из наукоемкого сектора, требующего долгосрочных и масштабных вложений.

Эти и многие другие моменты, свойственные современной экономической динамике России, указывают на то, что в ближайшее время объективно должна возрасти роль планового начала в государственном регулировании научно-технического развития. В особенности это касается среднесрочного и долгосрочного планирования.

Если вспомнить исторические факты, то легко обнаружить, что принятие первого пятилетнего плана в нашей стране приходится на период, когда в основном была завершена индустриализация страны. Важнейшей предпосылкой перехода к среднесрочному планированию стало массовое внедрение в экономику индустриальных технологий, поскольку с этих пор горизонт планирования народно-хозяйственного развития должен быть сравним с продолжительностью промышленного цикла. В противном случае невозможно обоснованно ставить и решать проблемы физического и морального износа основного капитала, сроков окупаемости капитальных вложений, сравнительной эффективности различных вариантов инвестиций и т.д.

Справедливости ради надо сказать, что практика хозяйственного развития ведущих стран Запада отреагировала на требования индустриального технологического способа производства с опозданием. Чтобы понять экономическую роль среднесрочного планирования, западным странам понадобилось пройти через Великую депрессию 1929-

1933 гг. Но кто же сегодня заставляет нашу страну повторять чужие ошибки более чем полувековой давности?

Наша страна и сегодня, и в ближайшем будущем не может обойтись без ведущей роли *среднесрочного* планирования в тех или иных его формах, поскольку материальную основу экономического развития России еще достаточно долгое время будут составлять индустриальные технологии. Массовое внедрение в экономику информационных технологий потребует усиления роли *долгосрочного* технико-экономического планирования и прогнозирования, поскольку общественной формой движения информационных технологий выступают 50-60-летние циклы Н.Д. Кондратьева, порождающие длинные волны экономической конъюнктуры.

Прогнозирование, программирование и индикативное планирование социально-экономического развития страны должны быть эшелонированы по глубине прогнозирования на год, четыре года и двадцатилетний период[192]. При этом необходимым для нормальной работы предприятий в большинстве отраслей является как минимум десятилетний горизонт планирования.

Опыт развития многих стран с переходной экономикой, в том числе и нашей страны, показывает, что без целенаправленной стратегии развития средства подменяют цели, инструментальные задачи превалируют над содержательными, отсутствует стратегия развития экономики и на практике доминирует конъюнктурная игра краткосрочных коммерческих интересов основных групп влияния. В нынешней системе регулирования экономики прогнозирование играет скорее декоративную роль, а система целеполагания просто отсутствует. В –новой системе регулирования экономики эти категории должны быть наполнены адекватным содержанием.

Прежде всего необходимо изменение технологии прогнозирования социально-экономического развития. Экстраполяция прошлых тенденций не должна доминировать при формировании планов будущего развития. Задача заключается как раз в обратном — в переломе сложившихся тенденций, преодолении депрессии и инициировании экономического роста. В сложившихся условиях прогноз должен определяться сочетанием имеющихся возможностей и желаемых результатов. Для этого он должен учитывать закономерности современного экономического развития, начинаться с формулирования четких технологических и экономических целей на заданную перспективу и инвентаризации имеющихся ресурсов, которые могут быть задействованы путем создания соответствующих макроэкономических условий и мер государственного регулирования. Эти меры должны определять содержание индикативных планов социально-экономического развития.

[192] См.: Глазьев С.Ю. О стратегии развития российской экономики: Научный доклад. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.

В зависимости от горизонта прогнозирования содержание индикативных планов должно различаться. В годовом цикле индикативное планирование должно включать характеристику всех основных макроэкономических параметров (ВВП, занятость, платежный баланс, инвестиции и т.д.) и инструментов экономической политики (процентные ставки, налоги, таможенные тарифы, бюджетные расходы, в том числе государственные закупки, нормативы амортизации, регулируемые цены, доходы, государственные инвестиции, приоритеты и нормативы работы институтов развития и т.д.). Частью технологии индикативного планирования на год является формирование государственного бюджета и составление плана развития государственного сектора.

В четырехлетнем цикле индикативного планирования основное значение имеет определение среднесрочных приоритетов научно-технического и социально-экономического развития страны, на основе которых должна вестись разработка целевых программ, а также желаемых пропорций экономики. Среди последних особую роль играют территориальные пропорции развития экономики, прогнозирование которых должно давать основу для формирования приоритетов в региональной экономической политике государства. Для этого в рамках процедуры среднесрочного плана будет вестись разработка сводного финансового баланса страны в региональном разрезе.

Важной задачей четырехлетнего цикла прогнозирования является выявление ожидаемых диспропорций и узких мест, затрудняющих социально-экономическое развитие страны. Другая задача — поиск новых возможностей, открывающихся вследствие глобального технологического прогресса и развития мирового рынка. Исходя из сопоставительного анализа возникающих проблем и возможностей, следует вести поиск путей подъема конкурентоспособности национальной экономики, меры по осуществлению которого и составят основное содержание четырехлетних программ развития страны.

Двадцатилетний цикл прогнозирования должен ставить своей целью ориентацию долгосрочного развития страны на фоне глобальных тенденций технико-экономического развития. Главной задачей на этом горизонте прогнозирования является поиск стратегических направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики в пространстве глобального экономического развития. Ключевое значение при этом имеет прогнозирование прорывных направлений технологического прогресса, формирующих траекторию будущего экономического роста и открывающих новые возможности социально-экономического развития. Исходя из этого, должны формироваться приоритеты долгосрочного экономического развития страны, вестись разработки целевых научно-технических программ, стимулироваться развитие научно-производственного потенциала страны. Планируемые для этого меры и направления государственной экономической и

технологической политики должны отражаться в концепции социально-экономического развития страны на долгосрочный период.

В отличие от централизованных директив плановой системы, индикативные планы и программы развития рыночной экономики не должны содержать обязательных для исполнения заданий хозяйствующим субъектам. Их необходимо разрабатывать с участием и с учетом предложений деловых кругов и научного сообщества. Сама процедура разработки плана преследует задачу формирования общенационального консенсуса в отношении приоритетов социально-экономического развития страны и опирается на работу институтов социального партнерства.

Дополняя действие механизмов рыночной конкуренции, государство тем самым будет содействовать снижению неопределенности и неустойчивости рыночной конъюнктуры, помогать предприятиям ориентироваться в перспективах развития производства и вовремя осуществлять перераспределение капитала в освоение новых технологий и рынков сбыта, обеспечивать развитие соответствующей информационной среды Это особенно важно для мелких и средних предприятий, не обладающих самостоятельными возможностями прогнозировать долгосрочные тенденции изменения рыночной конъюнктуры. Индикативные планы не препятствуют свободному целеполаганию самостоятельных хозяйствующих субъектов, а выполняют для них функцию маяков, указывающих перспективные направления изменения экономической конъюнктуры и экономической политики государства.

Планирование и прогнозирование развития технологической структуры производства требует рассмотрения и учета многочисленных закономерностей развития как экономической системы, так и ее технологической основы, тесно связанных и взаимодействующих друг с другом. Следовательно, для успешного решения (и даже для правильной постановки) задач прогнозирования научно-технического развития общества необходимо рассматривать весь комплекс технико-экономических параметров общественного развития как единый объект прогнозирования.

Наибольшие трудности при прогнозировании технико-экономической динамики вызывает период технологического разрыва. Новейшие технологические принципы, революционизирующие систему производительных сил, быстро завоевывают *все отрасли* хозяйства, вытесняя элементы предшествующих технологических укладов. В этом заключается одна из причин неудачи многочисленных попыток прогнозирования технико-экономической динамики отдельных отраслей хозяйства, принимающих во внимание лишь отраслевые пределы замещаемых технологий. При этом прогнозирование технологических сдвигов в системах, пребывающих в состоянии экономического спада, остается наиболее трудной и актуальной задачей современного технико-экономического анализа.

Логика современного технико-экономического прогнозирования требует адекватной экономической оценки затрат и результатов информационного производства, в частности оценки самой научно-технической информации, выступающей основным продуктом информационного производства. В настоящее время широко распространена позиция, согласно которой ни информационное производство, ни его продукт не могут иметь никакого иного количественного выражения, кроме косвенного, опирающегося на стоимость и ее превращенные формы. Тем не менее значительная (около 70%) и все более растущая доля научно-технической информации, распространяемой в стороне от процессов товарного обращения, убеждает в том, что стоимостные показатели вовсе не являются не только исчерпывающими, но даже преобладающими параметрами в экономической оценке научно-технической информации.

Частичное решение данной проблемы следует искать на пути возможно более полного учета внешних эффектов, вытекающих из производства и производительного применения информации. Некоторая часть этих внешних эффектов легко выражается в стоимостной форме, воздействуя на процессы ценообразования информационных продуктов и на формирование инновационной ренты.

Однако никакие стоимостные параметры не заменят качественного описания принадлежности образцов новой техники к определенному технологическому укладу и связанных с этим принципиальных качественных различий в той роли, которую они способны сыграть в технико-экономическом развитии страны. Следовательно, планирование и учет информационного производства в стоимостных параметрах непременно должны сочетаться с натуральными показателями его динамики, отражающими качественные оценки развития тех или иных технологических укладов.

Инфляционные процессы, принявшие открытые формы, подхлестнули структурные перекосы в экономике в пользу отраслей с быстрым оборотом капитала. Поэтому государство должно в какой-то мере насильственно поддерживать отрасли, требующие долгосрочных и масштабных вложений. В противном случае восстановление нормального инвестиционного климата может осложниться фактом отсутствия подходящих объектов для долгосрочного инвестирования, а поддержание таких объектов в период кризиса должно быть заботой государства, в данном случае представляющего интересы общества в целом.

Одной из неотложных задач государства, теснейшим образом связанной с проблемой выхода из кризиса, является сосредоточение усилий на поддержке решающих направлений научно-технического прогресса, от овладения которыми зависит технологическое и экономическое будущее нашей страны, характер ее участия в международном разделении труда. Поэтому одной из главных целей разработки государственной научно-технической политики должна стать

защита национальных интересов, связанных с приоритетными направлениями научных исследований и разработок, осуществляемых в нашей стране.

Вместе с тем тенденция косвенного регулирования информационного производства в нашей стране, обнаружившаяся в последнее время, состоит в медленном и не всегда последовательном смещении акцентов с проблемы предложения информации на проблему спроса, т. е. с проблемы стимулирования производства новой научно-технической информации на проблему стимулирования инновационной активности предприятий. Очевидно, должно пройти еще немало времени, прежде чем задача формирования благоприятного инновационного климата в нашей стране может быть решена в полном объеме, необходимом для радикального оздоровления экономической динамики.

Это обстоятельство вызывает значительные колебания между неокейнсианской и неоклассической методологией государственного регулирования макроэкономических процессов, связанных с развитием информационного сектора экономики. При этом стремление свести косвенное воздействие государства на наукоемкие отрасли хозяйства лишь к совокупности мер, лежащих в монетарной сфере, представляется не всегда удачным и обоснованным. В частности, в нашей стране пока недооцениваются перспективы развития внеценовых форм конкуренции, которые в современных экономических условиях России способны стать важнейшей движущей силой развития информационного производства.

Классический монетаризм, послуживший преимущественной методологической базой проведения российских реформ, в особенности в первые годы экономических преобразований, выдвигает на передний план проблему капиталовложений, рост которых способен, по мнению его сторонников, обеспечить подъем производства, и утверждает, что нехватка денег в обращении должна приводить к снижению цен и, следовательно, к финансовой стабилизации. Кейнсианская концепция, напротив, утверждает, что меры, направленные на стимулирование инвестиций, могут лишь ухудшить ситуацию, что приоритетной должна быть проблема обеспечения платежеспособного спроса и, следовательно, умеренная денежная эмиссия, способная увеличить этот спрос, стимулирует рост производства.

Поскольку экономическая динамика нашей страны характеризуется значительной ролью монополий, отвечающих на снижение спроса уменьшением предложения товаров, то падение платежеспособного спроса в таких условиях лишь усугубляет экономический спад. Следовательно, применение монетаристской логики при проведении экономических реформ неспособно обеспечить выход из кризиса, поскольку реальное положение вещей в монополистической экономике, характеризующееся спадом производства, не соответствует основным предпосылкам, при которых работает монетаристская концепция.

Правомерность такого вывода подтверждается практическим опытом развития целого ряда кризисных экономических систем в развивающихся странах, в которых провалились программы структурной перестройки, примененные Международным валютным фондом, а также ходом экономических реформ в некоторых странах с переходной экономикой, например в Польше, где прирост ВНП, как подчеркивают эксперты, лишь на 7% достигнут за счет стимулирования инвестиционной активности[193].

Об этом же свидетельствует и опыт развития нашей страны, поскольку вслед за финансовой стабилизацией (хотя она и была во многом фиктивной, основанной на значительном росте государственного внутреннего долга к концу отчетных периодов) не наступило оживление экономической конъюнктуры, не говоря уже о подъеме производства. Закономерный характер такого результата подтверждается рядом макроэкономических моделей развития России. В частности, модель, разработанная в ЦЭМИ, показывает, что сокращение уровня государственных расходов в два раза дает снижение инфляции только на 7,5%, дефицита государственного бюджета — всего на 5%, а спад объемов производства — на 23%[194]. Таким образом, за каждый процент сокращения бюджетного дефицита приходится платить почти пятью процентами экономического спада.

Кейнсианская позиция, основанная на усилении регулирующего воздействия государства на экономическую жизнь страны, несомненно, лучше отражает положение дел в современной экономике России. Вытекающий отсюда практический вывод (подтверждаемый также расчетами, сделанными при помощи вышеупомянутой модели ЦЭМИ) заключается в том, что не надо бояться разумных по объемам целевых дотационных вливаний в *реальный* сектор, а также умеренного увеличения социальных расходов, стимулирующих платежеспособный спрос.

Государственная научно-техническая политика, становление которой происходит сегодня в нашей стране, должна предполагать, что регулирование информационного сектора экономики является неотъемлемой составной частью антициклического регулирования хозяйственных процессов. В этом контексте проблема становления рынка информации в России предстает как структурная проблема, логика решения которой вытекает из циклического характера экономической динамики. Это означает, в частности, что приоритетные направления научно-технического прогресса должны быть определены прежде всего в соответствии с логикой общей структурной реорганизации российской экономики. Такой подход позволит обеспечить комплексность и последовательность реализации принимаемых решений.

[193] См.: Жукровска К. Преобразования переходного периода: теория и практика //МЭ и МО. 1995. № 6. С. 119.

[194] См.: Эволюционный подход и проблемы переходной экономики: Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: ИЭ РАН, ЦЭМИ РАН, 1995. С. 230.

Экономический кризис 90-х годов XX века в нашей стране обусловлен в значительной степени структурными причинами и вызван к жизни объективными потребностями дальнейшего развития производительных сил. Подобно кризису начала 70-х годов, охватившему мировое хозяйство, его функциональная роль заключается в том, чтобы показать ограниченность приоритетов структурной экономической политики, связанных с развитием традиционных капиталоемких отраслей хозяйства, и заложить основы нового технико-экономического мышления, отдающего приоритеты в структурном развитии устойчивому прогрессу наукоемких отраслей, развитие которых определяет характер и темпы современного экономического роста.

Глава 7
Социальные аспекты рыночной трансформации

Методология исследования социальных проблем стран с переходной экономикой

Одним из наиболее бесспорных завоеваний социализма был всеобщий охват населения системой социальной защиты. Наряду с существованием системы бесплатных услуг, таких, как здравоохранение, образование, социальное обеспечение, в значительной степени субсидируемым был рынок потребительских товаров и услуг. Несмотря на коррупционные тенденции, охватившие различные сферы жизнедеятельности некоторых социалистических стран в 70-80-е годы, бесплатный характер социальных услуг и широта доступа к ним оставались значительным достоянием общества и реальным восполнением невысоких (в среднем) денежных доходов населения.

Преобразования, начавшиеся в странах Восточной Европы в конце 80-х, а на территории бывшего СССР в начале 90-х годов, лишь по формальным критериям могут считаться переходным периодом. Сегодня, даже по мнению ряда иностранных экспертов, происходящее на территории бывшего социалистического лагеря следует рассматривать скорее как Великую Депрессию, нежели как переход к рынку[195]. Объем разрушений в сфере производства и безудержность инфляции имели настолько беспрецедентный характер, что надолго отбросили население соответствующих стран в состояние бедности, экономической нестабильности и правовой незащищенности.

Создание новых государств на базе советских республик и строительство свободного рынка разрушили старую базу социальной защиты, а нарастание кризисных явлений в экономике предъявило новые требования к ее организации. Расширение неравенства в доступе к общественным благам, рост бедности и безработицы требовали создания новых, ранее не существовавших в этих странах форм социальной защиты, таких, как защита от безработицы и защита от бедности. С другой стороны, переход от бесплатных услуг к платным в сфере здравоохранения, образования, жилищного обеспечения, коммунальных и прочих услуг требовал нового механизма взаимодействия государства и населения, включая систему компенсаций малоимущим, льготное кредитование и т.п. Выстраивание новых отношений с населением предполагало и новые механизмы перераспределения средств и ответственности между центром и регионами, между государственными и негосударственными предприятиями и организациями. Все это — рациональные основания для обращения особого внимания новых правительств на проблему

[195] Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 13.

организации социальной защиты населения и социальную политику в целом.

Однако есть и другой, политический резон, который возобладал в большинстве стран СНГ и по-прежнему отодвигает принятие важных социально значимых решений. Для большинства новых государств социальная политика стала ширмой для прикрытия идеологической или экономической несостоятельности, попыткой завуалировать практическое бездействие и безразличие властных элит к развитию экономики и социально-экономическим проблемам населения. Поэтому решения в сфере социальной защиты населения в странах СНГ, как правило, хаотичны и бессистемны, дублируют друг друга и различаются не столько по существу, сколько по времени принятия, поскольку пики экономического и политического кризиса в той или иной стране в силу неравномерности развития не совпадают во времени.

Общими экономическими предпосылками формирования социальной политики стран с переходной экономикой стали:

- масштабное сокращение ВВП на душу населения;
- высокие темпы инфляции в первые годы реформ, а в отдельных странах — на протяжении всего периода реформ;
- резкое снижение конкурентоспособности предприятий в связи с недостатком инвестиционных ресурсов для обновления производства и «открытием» внутреннего рынка;
- острый бюджетный дефицит и резкое сокращение бюджетных расходов;
- снижение средней заработной платы и доходов населения;
- рост открытой и скрытой безработицы.

Социальные параметры развития переходных экономик несводимы лишь к определению субъективных целей и объективной направленности перехода, а также качества жизни как результата реализации этих объективных и субъективных тенденций. В результате изменений способа распределения ресурсов и реформирования отношений собственности в переходных системах складываются новые трудовые и распределительные отношения, определенная социально-классовая структура, а также отношения занятости и социально-экономические закономерности воспроизводства населения.

Набор статистически отображаемых социальных индикаторов, в принципе, хорошо известен и более или менее унифицирован. В то же время часть из них традиционно предается забвению исследователями, сравнивающими различные макроэкономические системы, часть анализируется чисто формально без попыток вскрыть те содержательные, противоречивые процессы, которые отражены тем или иным агрегированным показателем. Типичный пример — показатель ре*альных доходов.* Очень часто при сравнительном анализе он используется как бы "сам по себе", как самодостаточное свидетельство достижений или потерь в социальной сфере. Между тем этот агрегат требует серьезного анализа для понимания социальных результатов трансформации в сравниваемых системах.

Прежде всего целесообразно выявить, какая *дифференциация в доходах* скрывается за этим показателем (с учетом динамики). Одна из ключевых проблем при этом будет касаться определения динамики реальных доходов большинства трудящихся, составляющих основу производственной подсистемы данной экономики. Стандартные индексы, отражающие степень дифференциации доходов населения, не всегда дают адекватное представление о динамике доходов именно этой части населения страны. Между тем имущественное положение данной группы населения представляет собой основание социальной (и, как следствие, политической, институциональной, экономической) стабильности или, напротив, неустойчивости той или иной переходной системы. От динамики доходов этой группы зависят также реальный "настрой" производственной подсистемы, возможности использования трудового и инновационного потенциала работников (что особенно важно в условиях движения к "постэкономическому" обществу, основанному на доминировании творческого труда), роста производительности труда, эффективной мотивации трудовой деятельности, а также возможность обеспечения рационального социального и потребительского поведения. Наконец, от динамики доходов этой группы населения зависит и емкость внутреннего потребительского рынка.

В силу названных причин даже с узкоэкономической точки зрения социальная ситуация, при которой сокращение реальных доходов данной группы населения существенно превышает общее снижение (что характерно для большинства кризисных этапов трансформации почти всех переходных систем), может быть квалифицирована как крайне неблагоприятная для будущего экономического роста и чреватая социальной (и прочей) нестабильностью.

Кроме того, важной проблемой является сопоставление динамики реальных доходов и реальной заработной платы. Это сопоставление не только отражает классовую дифференциацию (доходы, получаемые от труда, и иные доходы), но и позволяет определить, *какой ценой достается трудящимся их реальный доход.* Последнее, в частности, позволит предположить, что кроме "нормальной" трудовой деятельности работник должен искать возможности для дополнительного приработка (доходы от собственности на капитал у большинства трудящихся крайне малы), сокращая свое свободное время, снижая производительность труда на основной работе, и т.п.

При оценке реальных доходов в переходной экономике важно также оценить, насколько статистические показатели отражают получаемые населением нелегальные (в частности, утаиваемые от налогообложения) доходы. Последнее в наибольшей степени относится к высшим слоям общества, хотя имеет место практически на всех уровнях социальной пирамиды. По последним оценкам, в России лишь около 35,8% всех доходов населения проходят через каналы официальной статистической отчетности.

Существенным является также оценка *качественных параметров потребления,* характерных для основных слоев общества, в том числе — большинства трудящихся.

Здесь важно учесть, во-первых, наличие качественных скачков в процессе количественного понижения/повышения доходов. Эти скачки (например, при снижении реальных доходов ниже определенного уровня) могут отсекать от потребителя возможности приобретения нового жилья или машины, качественного отдыха, занятий спортом, самообразования и повышения культурного уровня; затем — приобретения товаров длительного пользования; затем — качественного питания и модной одежды; наконец, доводить до уровня физического выживания (именно так определяется, например, в России уровень бедности, ниже которого находится 1/4 населения).

Во-вторых, важным является определение степени насыщенности потребительского рынка, мера преодоления "экономики дефицита", с одной стороны, структура цен (доступность или недоступность предметов потребления разным по доходам группам населения) — с другой. Обе стороны принципиально важны. В переходных экономиках потребитель готов смириться с некоторым понижением реальных доходов, если оно компенсируется повышением насыщенности рынка, ростом номенклатуры товаров, отсутствием очередей и разрешением проблемы "достать" товар. В то же время, если структура цен и реальных доходов складывается так, что большинство работающего населения неспособно (вследствие высоких цен) систематически приобретать товары и услуги, которые были типичными предметами потребления этих групп в "социалистическом" прошлом, население не воспринимает положительно такую цену преодоления дефицита. Возникает феномен качественно негативной оценки трансформации большинством (на обыденном языке он выражен достаточно точно: раньше были пустые магазины, но дома — полные холодильники, сейчас — наоборот).

Оценивая социальные результаты трансформации, важно иметь в виду, что они не сводятся к доходам и утилитарному потреблению. Для общества на рубеже XXI века (и, в частности, для стран с переходной экономикой, где велика доля образованного населения и квалифицированных работников) весьма значимыми социальными результатами являются также *объем свободного времени и качество труда.* Эти социальные результаты гораздо реже отслеживаются в работах, посвященных анализу переходной экономики.

Между тем здесь почти повсеместно происходит ряд негативных изменений: существенно возрастает реальная продолжительность рабочей недели (вследствие возникновения вторичной и третичной занятости) при одновременных огромных потерях рабочего времени (искусственно поддерживаемая занятость на неработающих или частично работающих предприятиях). Эти затраты лишь отчасти компенсируются снижением потерь свободного времени, связанных с очередями, поиском товаров и

тому подобными феноменами "экономики дефицита" в прошлом. Кроме того, в условиях кризиса в ряде переходных экономик происходило существенное ухудшение возможностей рационального (направленного на гармоничное развитие личности, на рост творческого потенциала) использования свободного времени, связанное с кризисом отраслей культуры, науки, образования, отдыха.

Немалые проблемы в переходных экономиках связаны и с деградацией качества труда совокупного работника вследствие таких процессов, как:

1) сокращение доли секторов высоких технологий и других сфер с высокой ролью творческого труда и (как следствие) переход работников высшей квалификации к менее качественному труду (массовое превращение ученых, инженеров, учителей в мелких спекулянтов и неквалифицированных работников в коммерческих структурах) или отъезд из страны;

2) понижение качества труда на действующих предприятиях вследствие перехода к низкотехнологичной продукции;

3) ухудшение положения с охраной труда, условиями труда, техникой безопасности и т.п.

Свободное время и качество труда, а тем более доходы и потребление прямо и в значительной степени связаны со структурой рынка труда и занятостью (объемом, структурой и т.п. безработицы), что составляет особый блок проблем.

Наконец, существенными социальными результатами являются параметры развития тех сфер, которые непосредственно формируют личность человека как высшую ценность современного общества. Здесь необходимы, прежде всего, оценки уровня развития и качества здравоохранения, воспитания и образования (на всех уровнях: от дошкольного до переквалификации и обучения взрослых), культуры и науки, комплекса рекреационных отраслей (спорт, туризм) и т.п.

Проблема сравнения социальной прогрессивности трансформационных процессов в переходных экономических системах чрезвычайно сложна и многоаспектна, ее решение требует учета всего названного выше набора параметров, а не только агрегированных показателей доходов. Поэтому интегральные социальные измерители, по которым могут сравниваться переходные экономики, — это довольно сложная и до конца не исследованная проблема. К настоящему времени здесь приходится ограничиваться лишь перечнем параметров с учетом их иерархии.

Перечень направлений социальной политики государства и применяемых правительством механизмов ее реализации также достаточно хорошо разработан и понятен, хотя всякий раз требует обоснования соотношения, в котором должны применяться различные инструменты, входящие в данный набор возможностей. К числу стандартных направлений социальной политики относятся четыре основных блока:

1 — создание экономических возможностей для занятости и для осуществления социальных программ (антиинфляционная политика, инвестиционная политика, налоговая политика, региональная политика создания и поддержки рабочих мест);

2 — защита труда и регулирование трудовых отношений (проблемы найма и увольнения, установление минимальной заработной платы и максимально возможной рабочей недели, соблюдение норм безопасности труда, нейтрализация дискриминации, обеспечение социального партнерства, коллективные договоры);

3 — социальная помощь (назначение и выплата пенсий, пособий, предоставление льгот различным целевым группам населения, социальное страхование, включая медицинское);

4 — предоставление бесплатных социальных услуг населению и контроль за качеством услуг социального характера (образование, здравоохранение, культура, туризм и т.д.).

Защита занятости и доходов населения: проблемы стран СНГ

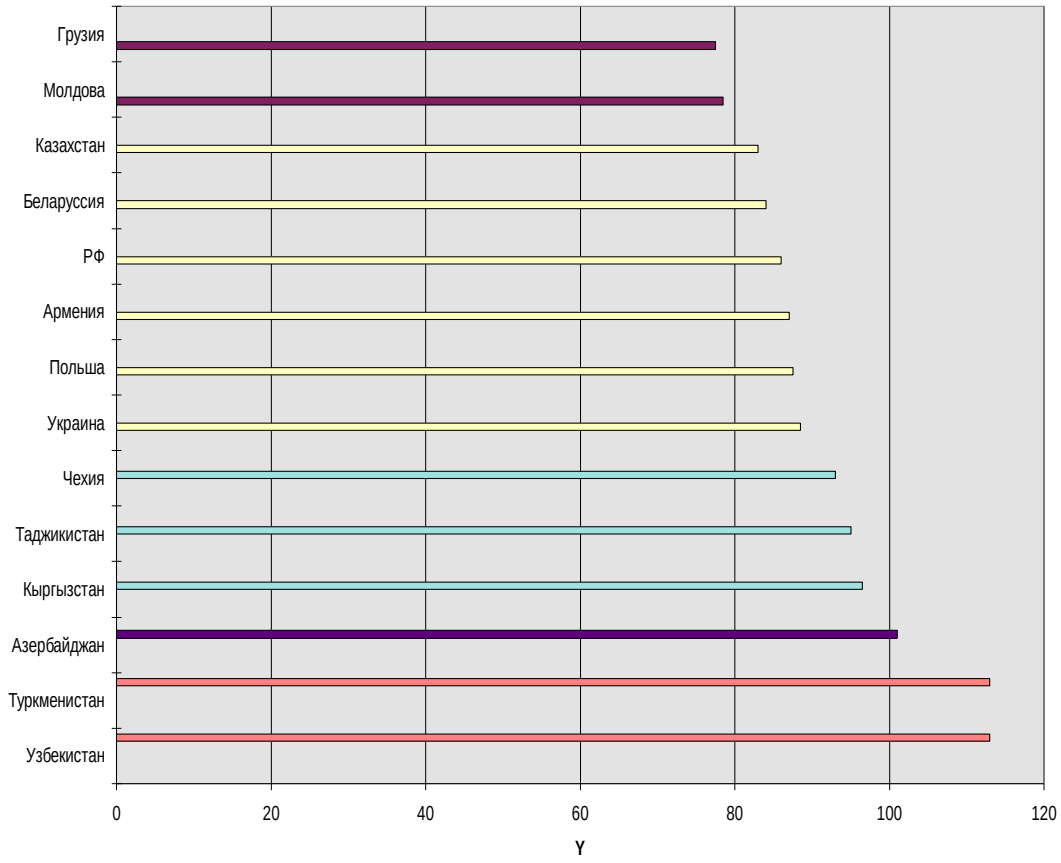
Изменения в занятости и проблема оплаты труда

В большинстве стран СНГ существенные сдвиги в динамике занятости можно было наблюдать уже к середине 90-х годов (см. рис. 7.1). При этом обращает на себя внимание не только существенный разрыв в уровне занятости по сравнению с дореформенным периодом, но и отсутствие прямой связи между динамикой занятости и сокращением ВВП. Например, в Узбекистане и Туркменистане на фоне сокращения реального ВВП произошел заметный рост занятости. В Азербайджане более чем двукратное сокращение ВВП практически никак не отразилось на общей занятости. В большинстве других стран СНГ (в России, Украине, Армении, Беларуси, Таджикистане, Казахстане, Молдове и Грузии) изменение в занятости, хотя и следовало за сокращением ВВП, но со значительным отставанием в темпах. Очевидно, это обстоятельство свидетельствует об общем свойстве переходных экономик бывших советских республик — снижении производительности труда и накоплении избыточной рабочей силы на предприятиях.

Характерно, что эта черта отличает ситуацию в странах СНГ от переходных экономик большинства стран ЦВЕ, где темпы сокращения занятости либо примерно совпадали с темпами сокращения ВВП (как, например, в Чехии или Румынии), либо значительно опережали их, что свидетельствовало о настойчивых попытках предприятий традиционных отраслей экономики провести реструктуризацию и повысить производительность труда ценой сокращения работников.

Рис. 7.1. **Численность занятых в 1996/1997 гг.**

(в % от численности занятых в 1989 г.)



Источник: UNECE, Economic Survey of Europe 98.

Изменения в отраслевой структуре занятости как в странах СНГ, так и в странах ЦВЕ даже западными экспертами оцениваются как «быстрая деиндустриализация»[196]. За исключением Венгрии, Чехии и Эстонии, потеря рабочих мест в промышленности носит повсеместный характер[197]. При этом в большинстве стран СНГ это сокращение проявилось ярче, чем в странах ЦВЕ. В частности, в Грузии доля занятых в промышленности сократилась в 1990-1999 гг. с 20% до 8% от общего числа занятых. На фоне одновременного сокращения доли занятых в строительстве (с 10,2 до 1,4%) и почти двукратного увеличения доли занятых в сельском хозяйстве (с 25,6% до 52,2%) страна за десять лет превратилась из промышленно развитой в сельскохозяйственную[198]. Аналогичные тенденции наблюдаются в Армении и Кыргызстане, где сельское хозяйство стало

[196] См.: Занятость и политика на рынке труда в некоторых странах с переходной экономикой. Вып. 5. Изд. Бюро МОТ. М., 2000. С. 15.

[197] См. там же.

[198] Занятость и реформа государственной политики на рынке труда Грузии: Подготовительные материалы Московского бюро МОТ. М., 2000. Есть основания считать официальные данные о числе занятых в сельском хозяйстве Грузии несколько завышенными в связи с особенностями подсчета занятых в этой отрасли, однако это принципиально не меняет отмеченной тенденции.

основной структурообразующей отраслью, формирующей ВВП[199].

Независимо от способов учета занятых в сельском хозяйстве, которые различаются в странах СНГ, можно констатировать, что сельское хозяйство в большинстве стран превратилось в «буфер против безработицы»[200] и одновременно смягчило резкое падение денежных доходов населения. Другими словами, сельскохозяйственная деятельность на приусадебном участке оказалась одним из основных источников дохода для больших групп населения этих государств. Аналогичная ситуация имела место в ряде стран ЦВЕ, например в Болгарии и Румынии. При этом в одних случаях такая занятость, как, например, в Грузии, может регистрироваться в качестве основного занятия, а в других вообще не фиксируется официальной статистикой, будучи средством вторичной или неформальной занятости населения, официально занятого в других секторах экономики, либо вовсе незанятого.

Общие сдвиги в структуре занятости в переходных экономиках можно охарактеризовать как отток занятости из обрабатывающих отраслей в добывающие и в сферу услуг. Однако, если в странах ЦВЕ сектор услуг расширился значительно, поскольку именно здесь было создано большинство новых рабочих мест, то в странах СНГ существенного прироста занятости в секторе услуг не отмечается (за исключением государственного управления и сферы финансов). Во многих из них доля сектора услуг даже уменьшилась, что наряду с ростом удельного веса занятых в сельском хозяйстве, как правило, указывает на экономическое неблагополучие соответствующих стран, на быстрое свертывание отраслей третичного сектора, выступающих основными потребителями информационных технологий.

Во многих странах СНГ сокращение занятых в промышленности оказалось существенно смягчено накоплением избыточной занятости, масштабы которой лишь частично поддаются объективному подсчету. Среди подлежащих вычленению категорий — работники, вынужденно работающие неполный рабочий день, и работники, находящиеся в административных отпусках по инициативе администрации.

В большинстве стран СНГ достоверная статистика избыточной занятости не ведется либо не предоставляется. По данным официальной статистики России, уровень участия работников в административных отпусках достиг наибольшей величины в 1996 г., когда он охватывал около 16% работающих, тогда же доля работников, вынужденно занятых на условиях сокращенного рабочего времени, составляла 7% работающих. Таким образом, по грубым подсчетам, уровень избыточной занятости в этот период мог составлять более 20% работников. По мнению независимых российских исследований, опирающихся на выборочные

[199]См.: Павленко Ф., Новицкий В. Тенденции структурных изменений и промышленная политика в странах СНГ// Вопросы экономики. 1999. № 1.

[200] Занятость и политика на рынке труда в некоторых странах с переходной экономикой. Вып. 5. М., Изд. Бюро МОТ. 2000. С. 16.

обследования предприятий, в середине 90-х годов от 60 до 70% предприятий промышленности содержали избыточных работников, чья доля колебалась, по данным разных источников, от 25 до 45% общей численности занятых на предприятии[201].

По данным белорусских экспертов, развитие скрытой безработицы, несмотря на более жесткую по сравнению с другими государствами СНГ социальную политику, не миновало и Беларусь. Опираясь на данные местной статистики о работе в режиме неполного рабочего времени и административных отпусках, можно утверждать, что уровень скрытой безработицы в Беларуси составлял в 1999 г. не менее 10% занятого населения[202]. По данным экспертов Казахстана, с учетом полных остановок производства, практикующихся на многих предприятиях, а также сокращения рабочего времени и административных отпусков, избыточная занятость захватывала в 1996-1998 гг. по крайней мере 7-8% занятого населения.[203] По данным грузинского Центра исследований общественного мнения и бизнеса GORBI, уровень скрытой безработицы только по данным о численности занятых, не получающих заработную плату, может достигать 9%[204].

Учитывая соотношение динамики ВВП и занятости в странах СНГ в 90-е годы, можно предположить, что уровень избыточной занятости в ряде других государств СНГ может быть существенно выше, чем в России, Беларуси или Казахстане. В частности, по данным украинской статистики, в 1997 г. с учетом только вынужденных административных отпусков и работы по сокращенному графику уровень избыточной занятости оценивался в 34%[205]. Среди экспертов бытует мнение, что к избыточным работникам следует также относить тех, чья заработная плата значительно отстает от прожиточного минимума. В этом случае число избыточных работников во всех странах СНГ будет превосходить половину всего занятого населения.

Оценка уровня скрытой безработицы представляет собой сложную проблему даже в тех странах, по которым существует достаточно полная и информативная статистика. Это связано с неформальным характером оценок соответствующих параметров, вызывающим значительные расхождения в трактовках полученных результатов социологических исследований. В Болгарии, по оценке К. Петкова, лидера Объединенного блока труда, 95% экономически активного населения составляют фактически безработные. В Польше в сельском хозяйстве насчитывается 1,3 млн «лишних людей». Изменение существующей структуры и

[201] Tchetvernina T., Moscovskaya A., Soboleva I., Stepanchikova N. Labour Market flexibility and Employment Security. Russian Federation. Employment Paper 2001/31. ILO, Geneva. P. 30-31.

[202] Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 52.

[203] National Human Development Report (далее NHDR). Kazakhstan. 1999. P. 29.

[204] NHDR. Georgia. 2000. P. 31.

[205] Ibid., p. 17.

приближение к западным нормам величины хозяйств может привести к высвобождению из сельского хозяйства страны еще 1,4 млн человек.

Оценку значения тех или иных структурных изменений в занятости, произошедших в странах ЦВЕ и СНГ в 90-е годы, существенно осложняет распространение неформальной занятости. Например, в Польше и Венгрии, где мелкое предпринимательство и так называемая «вторичная занятость» имели давние традиции, в начале 1990-х годов 50-70% населения имели доходы от мелкого бизнеса, часто неформального. Общая доля неформального сектора в странах с переходной экономикой во второй половине 90-х годов оценивалась экспертами в 6-10%.

При этом считается, что размеры неформального сектора в странах СНГ гораздо значительнее, чем в странах ЦВЕ. Обследования, проведенные в Украине, свидетельствуют, что около 9 млн человек, т.е. около трети экономически активного населения, получают доходы от того или иного вида неформальной деятельности[206]. В Грузии, по данным обследования рабочей силы 1999 г., численность занятых в неформальном секторе составила более 100 тыс. человек, или 6% занятого населения.[207] Следует иметь в виду, что в обследовании главным образом была учтена занятость в городском неформальном секторе, тогда как неформальная занятость сельских жителей, хотя и попала в обследование, могла быть занижена в связи с трудностями учета.

Значительных масштабов достигла неформальная занятость в Узбекистане. В стране распространены исторически сложившиеся неформальные рынки труда (мардикор базар), предлагающие случайные работы по ремонту, строительству, обработке земли и т.п. По данным экспертов, незарегистрированная занятость, включая неформальное производство и услуги, может охватывать до 2,3 млн человек, т.е. более 25% общей численности занятого населения[208].

Широкое распространение неформальной занятости как в форме основного занятия, так и в качестве вторичного заработка занятого населения свидетельствует не только о кризисе государственного регулирования рынка труда во многих странах СНГ, но и о стихийном формировании экономических «буферов», компенсирующих стремительное падение цены рабочей силы в этих странах. Расширение рамок сектора неформальной занятости в начале 90-х годов стало в значительной мере ответом на быстрый рост числа «новых бедных», официальная заработная плата которых оказалась меньше прожиточного минимума.

[206] Занятость и политика на рынке труда в некоторых странах с переходной экономикой. Вып. 5. М.: Изд. Бюро МОТ. С. 15.

[207] Занятость и реформа государственной политики на рынке труда Грузии: Подготовительные материалы Московского бюро МОТ. М., 2000.

[208] Некоторые социально-экономические показатели развития Узбекистана в 1990-е годы. Подготовительный доклад для Московского бюро МОТ. М., 2001.

Экономический кризис, выразившийся в сокращении объемов производства и снижение производительности труда, сопровождался в странах с переходной экономикой неизбежным снижением цены рабочей силы. Сокращение реальной заработной платы в тот или иной период реформ наблюдалось практически во всех странах ЦВЕ и СНГ, но именно в последних оно имело наиболее значительный и затяжной характер. Некоторые данные для сопоставления динамики реальной заработной платы в странах ЦВЕ и СНГ показаны в табл. 7.1.

В большинстве государств СНГ реальная заработная плата работников не только сократилась за годы реформ в несколько раз, но и утратила нормальную покупательную способность, упав ниже уровня прожиточного минимума. Например, в Азербайджане средний размер заработной платы сократился в 1991-1994 гг. примерно в 3 раза и в 1994-1996 гг. составлял около 30% от стоимости базовой потребительской корзины.[209] В Армении к концу 1997 года средний уровень заработной платы составил около 28 долл., в то время как стоимость минимальной потребительской корзины в этот момент достигала 50 долл. (минимальной продуктовой корзины — 30 долл.).[210] В Грузии, несмотря на некоторый рост заработной платы в последнее время, в 2000 г. она составляла только 78 лари, или 71% от прожиточного минимума.[211]

В Казахстане реальная заработная плата сократилась в первой половине 90-х годов почти в 3 раза. Во второй половине 90-х годов ситуация начала улучшаться. В 1998 г. средняя заработная плата насчитывала 9.683 тенге, что более, чем в 2 раза превышало официальный уровень прожиточного минимума в стране.[212] Однако это — расчетная средняя. В действительности большая часть работающего населения имело заработную плату значительно ниже средней величины, в особенности это касается южных районов республики, включая г. Алматы, где превышение заработной платы над прожиточным минимумом составляло около 20%[213].

Таблица 7.1

Динамика реальной заработной платы в некоторых странах ЦВЕ и СНГ
(1989=100%)

	1993 г.	**1995 г.**	**1997 г.**
Азербайджан (1990=100)	44	14	25
Болгария	73,8	59,4	41,7
Венгрия	83,1	78,2	77,9

[209] Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 19.

[210] NHDR. Armenia. 1998.

[211] Занятость и реформа государственной политики на рынке труда Грузии: Подготовительные материалы Московского бюро МОТ. М., 2000.

[212] NHDR. Kazakhstan. 1999. P. 27.

[213] Ibid., p. 38.

Казахстан (1993=100)	100,0	70,1	73,2
Польша	71,2	73,7	83,2
Российская Федерация	65,8	45,1	64,0
Украина (1990=100)	38,4	38,5	28,8
Хорватия	35,3	56,7	68,2
Чехия	79,6	92,4	103,2

Источник: Занятость и политика на рынке труда в некоторых странах с переходной экономикой. Вып. 5. М.: Изд. Бюро МОТ. 2000.

В Беларуси тенденция сокращения реальной заработной платы сменилась во второй половине 90-х годов ее ростом. В 1999 г. реальная заработная плата составляла уже 85% (в 1995 г. — лишь 56%, см. табл. 7.2) уровня 1990 г., достигнув в декабре 193% прожиточного минимума[214]. С точки зрения оценки динамики заработной платы в ценах 1990 года ситуация в Беларуси выглядит даже предпочтительнее, чем в России. Однако, по признанию самих белорусских экспертов, покупательная способность заработной платы в Беларуси в целом заметно ниже, чем в России. Для сравнения: в России в конце 1990 г. она составляла 237% прожиточного минимума. Расхождения связаны с более высокими темпами инфляции в Беларуси. В частности, рост стоимости товаров, из которых складывается прожиточный минимум, за указанный период в Беларуси составил 433%, тогда как в России — 134%[215]. Как видим, по данным официальной статистики, фактически лишь в четырех государствах СНГ — России, Украине, Казахстане и Белоруссии сокращение средней заработной платы остановилось выше критического уровня — величины прожиточного минимума.

Таблица 7.2

Динамика реальной заработной платы в России и Беларуси в 1990-1999 гг., в % к 1990 г.

	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**
Россия	100	97	65	65	60	43	49	51	44	35
Беларусь	100	104	91	85	59	56	59	67	79	85

Источник: Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 53.

Низкий уровень заработной платы в странах СНГ дополняется ее несвоевременной выплатой, что означает фактическое понижение цены рабочей силы еще ниже, чем ее формальная величина, отраженная в

[214] Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 53.

[215] Там же.

статистической отчетности. Задержки выплаты заработной платы коснулись всех стран СНГ и практиковались как на частных предприятиях, так и в бюджетной сфере. В частности, задолженность по заработной плате в Украине на январь 1998 г. была равна совокупному фонду заработной платы Украины за 6 месяцев, а в Казахстане сумма задолженности по заработной плате летом того же года составляла 40% ВВП страны[216].

Проблема бедности и пути ее решения

Затяжной экономический кризис, сокращение занятости и катастрофическое снижение цены рабочей силы вывело на первый план государственной политики стран СНГ проблему защиты населения от бедности. Первым шагом в этом направлении является оценка распространения и глубины бедности.

Существуют различные способы оценки бедности населения. Среди них: оценка нуждаемости самим населением (на основе выборочных обследований населения); определение стоимости минимального социально приемлемого набора благ (прожиточного минимума), на основе которого определяется доля бедных; анализ уровня потребления основных продуктов питания; оценка динамики сокращения доходов за период (показатель относительной бедности) и т.п. Низшей точкой в этих оценках служит абсолютный уровень дохода, обеспечивающего физическое воспроизводство человека, т.е. уровень выживания. Обычно он определяется через стоимость «минимальной потребительской корзины». Люди, чей доход оказывается ниже этой величины, не могут выжить без социальной поддержки. Однако и сам этот уровень фактически ниже того, что можно было бы назвать чертой бедности, поскольку в любом обществе бедность является не физиологической, а социальной категорией и воспроизводство человека выходит за рамки его физического выживания.

В зависимости от задач социальной политики и концептуального подхода к оценке бедности стоимостное определение границы бедности может опираться на совершенно разные величины. Этим активно пользуются правительства бедных государств, в том числе всех без исключения стран СНГ, с тем, чтобы либо по возможности скрыть от населения реальные масштабы проблемы, либо уклониться от ее решения. Несмотря на то что острота проблемы бедности обнаружилась с самого начала рыночных преобразований, лишь во второй половине 90-х годов проблема бедности населения в странах СНГ стала рассматриваться не только как повод для политической риторики и спекуляций, но и как предмет социальной политики. Толчком к этому стали настоятельные рекомендации международных организаций и международные соглашения.

[216] Занятость и политика на рынке труда в некоторых странах с переходной экономикой. Вып. 5. М.: Изд. Бюро МОТ. 2000. С. 26-27.

В 1995 г. под эгидой ООН в Копенгагене прошел мировой форум, посвященный проблеме социального развития (World Summit for Social Development), объединивший руководителей развитых и развивающихся стран. На нем была принята Программа действий по ликвидации крайней бедности, которая предусматривала не только осуществление общих мер по измерению бедности и устранению ее последствий, но и конкретные программы для отдельных стран. В частности, для развивающихся стран и стран с переходной экономикой это: 1) заполнение пробела в области сбора информации и использование разных критериев для оценки бедности; 2) разработка правительственных мер, направленных на борьбу с бедностью; 3) утверждение национальных планов по ликвидации крайней и сокращению общей бедности[217] с определением показателей и сроков исполнения.

Уже через год правительства всех стран СНГ рапортовали о начале работы по указанной программе. При этом в наиболее полном соответствии с международными рекомендациями (утверждение рекомендованных критериев определения бедности, измерение крайней и общей бедности, утверждение национальных планов борьбы с бедностью) эта работа была начата в Азербайджане, Грузии, Кыргызстане и Молдове, тогда как наименьшую активность в выработке адекватной политики проявила Россия[218]. В то же время, несмотря на политические решения, общей чертой большинства стран СНГ явилось повсеместное привыкание к проблеме и отсутствие стратегии борьбы с бедностью.

Таблица 7.3

Неравенство в доходах и доля бедного населения в некоторых странах ЦВЕ и СНГ

	Коэффициент Джини			Доля бедного населения	
	1987-1988	1993	Изменение, %	Год	%
Болгария	0,23	0,38	65	1995	19,10
Венгрия	0,21	0,27	29	1989-1994	25,0
Польша	0,25	0,30	20	1993	23,80
Эстония	0,23	0,40	43	1994	8,90
Казахстан	0,30*)	0,33	10,00	1993-1994	50,00

[217] В соответствии с принятыми ПРООН положениями крайняя бедность (extreme poverty) означает неспособность удовлетворить минимальные потребности в пище, а общая бедность (overall poverty) – неспособность удовлетворить минимальные потребности в пище и предметах первой необходимости. См.: UNDP Poverty Report 1998. P. 16.

[218] UNDP Poverty Report 1998. P. 29.

Киргизия	0,17-0,41	0,50	22-194	1993	45,40
Россия	0,24-0,34	0,50	47-108	1994	30,90
Туркменистан	0,26	0,36	38,00	1993-1994	48,00
Узбекистан	0,29	0,34**)	17,00	1993-1994	29,00

*) 1990. **) 1995.

Источник: Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999.

По мнению международных экспертов, обвальное падение доходов в странах с переходной экономикой в результате проведения рыночных реформ было обусловлено, среди прочего, значительным скачком в неравенстве их распределения. В советский период распределение доходов было сравнительно равномерным. Даже с учетом роста дифференциации во второй половине 80-х годов различия между дореформенным периодом и первыми годами реформ в странах СНГ и ЦВЕ весьма значительны (табл. 7.3)[219]. Можно утверждать, что средние темпы роста дифференциации в странах СНГ были заметно выше, в особенности если учесть, что активные рыночные преобразования и либерализация цен прошли здесь позднее, чем в странах ЦВЕ. Другими словами, реальный скачок неравенства происходил в СНГ в более короткие сроки, чем те, которые указаны в табл. 7.3. Более низкими были темпы роста неравенства в Казахстане и Узбекистане. По-видимому, это объясняется сравнительно низким потенциалом роста доходов в высокодоходной группе населения этих стран.

Во второй половине 90-х годов после некоторой стабилизации доли бедного населения этот показатель снова начал расти, так что только в наиболее «благополучной» России официальная доля бедного населения составила в 2000 г. 35%. В большинстве стран СНГ доля бедных превышает половину населения. Чтобы смягчить впечатление от подобной информации, в некоторых странах используется несколько уровней бедности. В частности, в Грузии на сегодняшний день имеют хождение четыре официальных уровня бедности, не считая тех, которые рекомендованы ПРООН. Поскольку это весьма показательный пример подхода постсоветского государства к проблеме социальной политики, следует остановиться на нем подробнее:

[219] Учитывая, что данные об уровне бедности основываются на национальных критериях расчета прожиточного минимума, они мало сопоставимы по странам. Наибольший интерес в этом смысле представляет построчный анализ, а также разброс показателя дифференциации доходов (коэффициент Джини).

1) официальная черта бедности (114,5 лари), величину которой составляет стоимость минимальной продуктовой корзины (70%) «плюс» стоимость минимально необходимых непродуктовых расходов (30%);

2) пересмотренная официальная черта бедности (74,3 лари), в которой реализуется тот же подход, однако стоимость продуктовой корзины пересмотрена в сторону понижения калорийности дневного рациона (в результате чего пропорция продуктовой и непродуктовой части составляет 65-35%);

3) черта бедности, рекомендованная Всемирным банком (55 лари), выработанная им в сотрудничестве с Государственным департаментом статистики, Министерством экономики и Министерством социальной защиты, труда и занятости; при расчете этого показателя используется тот же принцип, что и в первых двух, но с использованием более дешевой продуктовой корзины;

4) альтернативный прожиточный минимум (52 лари), разработанный правительством Грузии для политических целей; фактически он является модификацией предыдущего и активно используется в политической риторике, а также в «Программе сокращения бедности и экономического роста»[220].

Однако эксперты Грузии предпочитают использовать стандарты оценки бедности ПРООН, к которым Грузия официально присоединилась, как отмечалось, еще в 1995 г. В соответствии с этими стандартами уровень бедности в среднем по стране сегодня составляет около 51% (в Тбилиси – 38%, а в Кахетии, Имеретии и Гурии – более 60%)[221].

По данным Института социологии НАН Украины, которая не значится в числе самых бедных государств СНГ, 92% населения страны в 2002 г. отмечали, что их доходы на душу населения в месяц составляют в среднем не более 163 гривен (для сравнения: прожиточный минимум за тот же период составлял 342 гривни на человека). При этом суммарное число тех, кто не думает ни о чем, кроме питания, насчитывалось 62%. По наиболее оптимистическим оценкам, не нуждаются и могут как-то планировать свое будущее не более 3% населения Украины[222]. Сопоставление стоимостных и оценочных показателей свидетельствует о понижении субъективной планки бедности, когда население смиряется с бедностью и снижает притязания к уровню минимально допустимого дохода.

[220] NHDR. Georgia. 2001-2002. Ch. II.

[221] Там же. Ch. III.

[222] Нищета по-модерному: традиции и инновации// Зеркало недели (общественно-политический еженедельник Украины). 2002. № 37. При оценке данных следует иметь в виду, что в подобные опросы обычно не попадают наиболее богатые люди и представители политической элиты, а также беднейшие категории населения. Поэтому для определения средних показателей по стране «отсекается» 5% ответов «сверху» и «снизу». Однако, по мнению украинского эксперта, на сегодняшний день эта методика является слишком грубой, поскольку в Украине значительно возросло число беднейших слоев.

Для решения проблемы помощи бедным парламент Украины принял в 2000 г. Закон «О государственной социальной помощи малообеспеченным семьям», который призван повысить адресность государственной помощи. Его смысл сводится к тому, чтобы оценивать уровень нуждаемости не индивидуально, а исходя из статуса семьи, что характерно для многих систем социальной помощи в странах Европы. Следует отметить, что идея внедрения «адресных» схем в последнее время получила большую популярность во многих странах СНГ, включая Россию. Однако опыт многих развитых стран показывает, что селективные схемы, основанные на измерении дохода и мониторинге нуждаемости, основаны на высоком уровне организационных и административных расходов и предполагают достаточное количество квалифицированных и высокооплачиваемых сотрудников. В результате пособиями охватываются далеко не все категории тех, кто в них действительно нуждается, тогда как доля расходов, идущих на организацию и контрольные функции, возрастает в несколько раз[223].

Во многих странах Европы одним из существенных рычагов государственной гарантии доходов является установление минимальной заработной платы. Между тем во многих странах с переходной экономикой минимальная заработная плата превратилась из источника защищенности доходов в механизм дальнейшего обнищания населения. В Молдове минимальный уровень заработной платы составил в 1997-1998 гг. около 8% средней заработной платы и менее 4% прожиточного минимума. При этом он не пересматривался с 1994 г. в течение семи лет. В Беларуси она составляла соответственно 7,4 и 10%[224]. В Армении к концу 1997 г. минимальная заработная плата оказалась в 14 раз ниже средней заработной платы и в 25 раз ниже прожиточного минимума[225]. При этом она не индексировалась с середины 1996 до сентября 1998 г. (Для сравнения: в Латвии минимальная заработная плата в 1997 г. составила 32% средней и менее половины официального прожиточного минимума. Выше она была лишь в некоторых реформируемых странах, где примерно совпадала с прожиточным минимумом – в частности, в Литве в этот период она составляла около 48% средней заработной платы, в Словении – 55%).

Безработица и рынок труда

Отличительной чертой стран СНГ, и в частности России, является огромный разрыв в уровне регистрируемой и реальной, общей безработицы, отраженной выборочными обследованиями, проводимыми по методологии МОТ. Разница между Россией и другими странами СНГ состоит в том, что российские источники предоставляют данные о динамике этих двух показателей, тогда как во многих странах СНГ

[223] Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 60-62.
[224] Ibid., p. 60.
[225] NHDR. Armenia. 1998.

официальная статистика оперирует лишь показателем регистрируемой безработицы. Особенность последней состоит в том, что она подлежит административному государственному регулированию путем прямых и косвенных рычагов (изменение критериев регистрации безработных, низкий уровень и невыплаты пособий, недостаток персонала служб занятости и отсутствие достаточной информации об их работе, ограничение круга программ содействия занятости населения и доступа к ним клиентов служб занятости и пр.). В результате показатель регистрируемой безработицы начинает отражать не реальный объем предложения рабочей силы, а пределы, в которых государство согласно помогать безработным гражданам.

Таблица 7.4

Сопоставление показателей регистрируемой безработицы и безработицы по данным обследования рабочей силы (ОРС), в % от численности трудоспособного населения (1997 г.)

Страны	**Зарегистрированная безработица**	**Безработица по данным ОРС**
Болгария	13,7 (IV кв.)	13,7 (IV кв.)
Венгрия	10,4 (к.г.)	8,7 (IV кв.)
Польша	10,5 (к.г.)	10,2 (IV кв.)
Чехия	5,2 (к.г.)	5,2 (IV кв.)
Эстония	4,6*)	10,5 (II кв.)
Грузия	4 (ср.г.)	16,8 (ср.г.)
Казахстан	3,9 (к.г.)	13 (ср.г.)
Россия	2,8 (к.г.)	11,1 (к.г.)
Украина	2,8 (к.г.)	8,9 (IV кв.)

* Лица, ищущие работу.

Сокращения: к.г. — показатели на конец года, ср.г. — среднегодовая.

Источники: Занятость и политика на рынке труда в некоторых странах с переходной экономикой. Вып. 5. Изд. Бюро МОТ. М., 2000; NHDR. Georgia. 2000; NHDR. Kazakhstan. 1999; Данные по России рассчитаны по: Социально-экономическое положение России, январь-август 1998 г. С. 213-214.

Как видно из табл. 7.4, для многих стран ЦВЕ характерна близость показателей зарегистрированной и общей безработицы. Расхождения двух показателей указывают на незначительное завышение регистрации по сравнению с общей безработицей либо в связи с тем, что некоторые зарегистрированные безработные подрабатывают, либо с тем, что они отвечают не всем условиям определения безработицы, принятым МОТ[226]. Совершенно другую картину представляют данные из постсоветских государств. Даже в Эстонии, которая по многим социально-экономическим

[226] По определению МОТ, безработным считается тот, кто на момент обследования не имеет работы, ищет работу и готов к ней приступить.

показателям тяготеет скорее к странам ЦВЕ, чем к странам СНГ, расхождение между показателями регистрируемой и общей безработицы составляет 2 раза. В России и Украине эти различия еще выше, что указывает на неспособность государств обеспечить социальную защиту безработных.

В том или ином виде система служб занятости существует во всех государствах СНГ. При этом в одних странах она представляет собой разветвленную сеть региональных центров, работающих по распространенным в развитых странах технологическим схемам и предлагающих наряду с выплатой пособий целый набор активных программ. В других странах она в большей степени остается номинальной структурой, свидетельствующей об общих намерениях государства по созданию современных институтов социальной защиты населения. Однако даже в тех странах СНГ, где система служб занятости достаточно развита, как, например в России, она охватывает меньшинство безработных граждан.

Помимо административных ограничений при регистрации безработных ряд факторов снижает стимулы к обращению в службы занятости для самих безработных. Среди них — ограниченность программ профессионального обучения и переподготовки, а также крайне низкий уровень либо недоступность пособий по безработице, что обусловлено недостаточным финансированием этого направления социальной защиты. Если пособие выплачивается, то его средний размер обычно составляет менее половины уровня средней заработной платы даже в некоторых странах ЦВЕ. Например, в Словакии выплаты в среднем упали до одной трети уровня средней заработной платы к 1997 г., в Венгрии они составляли 39%, а в Молдове — 41%. В Армении средний размер пособий составлял 22% средней заработной платы в госсекторе, в Кыргызстане — около 21%[227]. Самым низким в процентном отношении является размер пособия в Беларуси — в 1999 г. он составлял лишь 6% средней заработной платы в республике[228]. Однако не будем забывать, что уровень средней заработной платы в Беларуси, как и в большинстве стран ЦВЕ, в реальном исчислении значительно выше, чем в странах СНГ.

Если в России процент получателей пособий по безработице в общем числе зарегистрированных безработных в течение 1990-х годов возрастал и к концу 1990-х годов достиг примерно 80%, то в других странах СНГ он либо сокращался, либо с самого начала составлял незначительную величину в общем числе зарегистрированных безработных. Так, уже в 1992-1996 гг. доля получателей пособий сократилась с 84 до 35% в Кыргызстане, с 63 до 26% в Армении, с 17 до 14% в Грузии. В Беларуси в 1997 г. лишь 42% от очень низкого числа зарегистрированных безработных получали такие пособия[229].

[227] Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 53-54.
[228] Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 53.
[229] Human Development Report for Europe and the CIZ. UNDP 1999. P. 53.

Для сравнения заметим, что в Польше, Болгарии и Венгрии до 2/3 безработных не получают пособия, в Румынии и Венгрии — около половины. Столь важная экономия бюджетных средств достигается за счет усиления контроля за процессом поиска ими нового рабочего места. В Польше, например, принята наиболее жесткая программа активизации безработных. Обеспечивается строгая зависимость между активностью в поисках работы и получением пособия по безработице, сокращены сроки регистрации на бирже труда и осуществляется постоянный контроль за тем, является ли обратившийся за пособием действительно безработным или занят в теневой экономике. В результате за последние 5 лет значительно снизилось число безработных, имеющих право на пособие (79,2% зарегистрированных безработных в стране по тем или иным причинам не имеют права на получение пособия). Во всех странах ЦВЕ безработные должны ежемесячно регистрироваться в службах занятости и документально подтверждать факт активного поиска работы. Широкое распространение получили различные санкции – от уменьшения размеров пособия до полного прекращения его выплаты в случае необоснованного отказа от предлагаемой работы.

Данные о составе безработных в странах СНГ основаны главным образом на информации по регистрируемой безработице, поскольку лишь в немногих из них (России, Украине, Грузии) практикуются обследования рабочей силы. В то же время сходство общих структурных характеристик безработицы в различных странах СНГ свидетельствует о том, что они более или менее достоверно отражают основные закономерности в ее динамике. Практически во всех странах СНГ большую часть безработных составляют граждане в возрасте 30-50 лет со средним образованием. По мере развития рынка труда доля населения с высшим образованием в общем числе безработных снижается, а доля лиц, не имеющих никакой профессии, растет.

Среди различных возрастных групп наиболее высокий уровень безработицы характерен для молодежи. Безработная молодежь, как правило, составляет 30-35% в общем числе зарегистрированных безработных и около 30% — среди обследованной рабочей силы этой возрастной группы (в тех странах, где проводится ОРС). Высокий уровень безработицы среди молодежи характерен как для стран, где высокая рождаемость обеспечивает расширенный приток молодежи на рынок труда (Узбекистан), так и для тех, где приток молодежи на рынок не обусловлен демографическим бумом (Россия, Беларусь, Украина). Чем выше безработица в стране и чем значительнее ее регистрируемая часть, тем, как правило, больше мужчин регистрируется в службах занятости. В этом случае доля мужчин среди зарегистрированных безработных примерно равна доле женщин, а в некоторых случаях — превосходит последнюю. Наоборот, невысокий уровень регистрации и умеренные масштабы общей

безработицы обусловливают преобладание женщин среди зарегистрированных безработных.

На протяжении 1990-х годов в большинстве стран СНГ увеличивалась продолжительность безработицы. Это характерно как для стран с низким уровнем регистрируемой безработицы, так и для тех, где он сравнительно высок. В Беларуси при уровне безработицы 1,7% (данные на конец 1999 г.) каждый четвертый безработный состоял на учете службы занятости свыше 6 месяцев[230]. Для сравнения: в странах ЦВЕ доля долговременных безработных (свыше одного года) в общем их числе в 1997 г. составляла от 28% в Чехии до 64% в Болгарии. В Грузии, где наблюдается сравнительно высокий регистрируемый уровень безработицы (около 4% в 1999 г.), по данным ОРС 1999 г., длительная безработица приобрела устрашающие масштабы. Доля безработных, ищущих работу более одного года, составляла 77% общего числа безработных, причем 42% безработных не работали уже более 3 лет[231].

Отдельной проблемой для стран СНГ является локализация высокой безработицы в областях и районах. В условиях сравнительно низкой территориальной мобильности населения задача помощи безработным в таких районах превращается в проблему экономического подъема депрессивных территорий, что требует немалых усилий и финансовых затрат, которые многие государства просто не могут себе позволить.

По данным сравнительных исследований, российский рынок труда является чрезвычайно гибким, поскольку он фактически не подвергся жестким механизмам институционального регулирования, какие были характерны для переходных экономик стран ЦВЕ[232]. К какому из двух этих «полюсов» тяготеют страны СНГ?

К наиболее распространенным механизмам регулирования рынка труда относятся: установление ставки минимальной заработной платы, индексация заработной платы, введение тарифных систем, налоговое ограничение неконтролируемого роста заработной платы, регламентация найма и увольнения работников, регламентация предоставления статуса безработного и назначения пособия по безработице, профсоюзная деятельность и пр. Для большинства стран СНГ корректное обсуждение политики в области регулирования рынка труда по всем перечисленным аспектам наталкивается на два непреодолимых препятствия. Первым из них является недостаток достоверной и сопоставимой информации, а вторым и, возможно, главным — глубина экономического кризиса, фактически вытеснившего за пределы рынка труда большую часть работников и рабочих мест. Факты свидетельствуют о том, что в большинстве стран СНГ заработная плата, как правило, не обеспечивает

[230] Национальный отчет о человеческом развитии. Беларусь. 2000. С. 52.

[231] Занятость и реформа государственной политики на рынке труда Грузии: Подготовительные материалы Московского бюро МОТ. М., 2000.

[232] Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 88-100.

простого физического воспроизводства работников, а количество и качество вакансий неспособно удовлетворить ни безработных, ни возможных претендентов на вторичную занятость. В результате реальные взаимоотношения работодателей и работников вытесняются не просто из сферы налогообложения и государственной регистрации, но также за пределы формального, пусть и негосударственного, регулирования, — туда, где господствуют переходные формы и внеэкономические связи, где нет четкого определения функций и сторон социального контракта, где безработного трудно отличить от занятого, а занятого от экономически неактивного.

Потребности физического и социального выживания в странах СНГ вызывают к жизни подчас весьма архаичные формы общественных связей, которые заменяют собой недостающие звенья хозяйственного и правового регулирования в новых государствах. Самый распространенный пример — высылка представителей семьи (как правило, молодых мужчин) на заработки за границу (как правило, в Россию). Подобные выезды характерны для выходцев из южных государств — Закавказья и некоторых стран Средней Азии, т.е. тех регионов, где наиболее сильны широкие родственные связи. Отличие этой формы от обычной экономической миграции состоит в том, что между «рекрутом» и оставшимися членами семьи возникает негласный договор о взаимной поддержке, нерушимость которого обеспечивается укорененными традициями поддержки родственников и уважением кровного родства. Не случайно проведенные в Армении и Грузии опросы населения свидетельствуют о необычайно высоком значении среди источников доходов таких статей, как «помощь родственников» и «подарки».

Гораздо более экзотическую форму хозяйственных отношений можно наблюдать в Узбекистане. Здесь основой социального и экономического регулирования на местном уровне служит своеобразная институциональная форма, напоминающая сельскую общину, — так называемая «махалля». В 1996 г. в стране насчитывалось более 10 тыс. махаллей, в которых было объединено практически все население страны. Формально — это органы местного самоуправления, объединяющие семьи для решения важных жизненных проблем. Фактически махалля является субъектом и проводником социальной и экономической политики, чьи полномочия на местном уровне почти не ограничены. Махалли не только формируют духовные ценности и поддерживают традиции, но занимаются содействием занятости населения, социальной поддержкой нуждающихся, принятием решений о создании, реорганизации и ликвидации малых предприятий, оказывают содействие правоохранительным органам в организации учета прибытия и убытия граждан, участвуют в реабилитации лиц, освобожденных из мест лишения свободы, и предупреждении преступности. Влияние махаллей в Узбекистане столь велико, что в рекомендациях МОТ по совершенствованию работы государственных центров занятости махалли выступают официальным звеном строящейся

системы социальной защиты и институтом гражданского общества, в частности на них возлагается посредничество между центрами занятости и безработным населением[233].

Как оценивать в свете перечисленных обстоятельств социальную политику стран СНГ? Ясно, что становление государственных институтов социальной защиты населения в этих странах находится еще в зачаточном состоянии. Многие меры носят фиктивный характер и почти не оказывают влияния на хозяйственную жизнь, благосостояние и социальную защищенность населения. Частично эта проблема связана с экономической стагнацией и недостатком финансовых ресурсов, но в гораздо большей степени — это проблема отсутствия целеполагания в социальной и экономической политике государств. По сути, в зависимости от выбранной концепции социальная политика может быть дорогостоящей или экономной. История многих государств в XX в. показывает, что оценка населением своего благополучия и защищенности не зависит напрямую от уровня его доходов. В гораздо большей степени она зависит от надежности механизмов поддержки и воспроизводства окружающих человека социальных и экономических связей, обеспечивающих устойчивость и предсказуемость условий жизни сообщества, к которому он принадлежит.

Рассмотрим более подробно социальные проблемы рыночной трансформации в России, существенное отличие которой от большинства стран с переходной экономикой заключается в наличии специфических проблем воспроизводства человеческого капитала, вытекающих из наличия значительного технологического и кадрового потенциала, с которым страна подошла к началу рыночных реформ.

Социальные реформы в переходной экономике России

Развитие социальной политики России последнего десятилетия можно свести к спору двух проектов — либерального и социального государства. Либеральный проект отдает большую часть социальных услуг и социальной защиты на откуп частному сектору, возлагая на частную инициативу (включая и возможности отдельных граждан) надежды компенсации перекосов экономического развития. Проект социального государства предлагает повысить ответственность государства за тяготы экономических реформ и рыночной неустойчивости, ложащиеся на плечи населения. В то же время благодаря открывшимся во второй половине 1991 г. новым политическим возможностям общественные преобразования в России начались так стремительно, что подготовка проектов постоянно не поспевала за действительностью и ее потребностями. В результате реальные действия в социальной сфере в большей своей части выполняли функцию «неотложной помощи», нередко запоздалой и малоэффективной.

[233] Некоторые социально-экономические показатели развития Узбекистана в 1990-е годы: Подготовительный доклад для Московского бюро МОТ. М., 2001.

Выбор конкретных мер организации и проведения социальной политики является функцией от экономической политики и в целом от экономических условий жизни людей. Во-первых, экономические возможности диктуют ресурсные рамки, в которых в принципе может осуществляться социальная защита (грубо говоря, размер какой помощи, каких пособий и компенсаций общество может себе позволить); во-вторых, экономические условия жизни населения сами по себе предъявляют требования к организации социальной защиты, обеспечению социальных гарантий и услуг, обозначая соответствующие «пробелы» и «болевые точки». Указанную зависимость, однако, не следует понимать таким образом, что экономические ограничения напрямую диктуют идеологию реформ в социальной сфере, — например, скудость средств навязывает обществу низкий уровень социальной защиты государства и, следовательно, либеральный проект реформы. Это неверно. При одних и тех же ресурсных ограничениях и общественных потребностях формы и способы организации социальной защиты, широта социальных услуг и их содержание могут быть совершенно различными.

Всякая реформа социальной сферы имеет целью распределение ответственности по социальной защите населения между государством, организациями и частными лицами. В рамках этой цели обычно решаются следующие две основные задачи: 1) установление более тесной связи между формами социального обеспечения и фактическими нуждами; 2) учет отношения между социальными затратами и экономической эффективностью. В странах развитой экономики к этим двум задачам нередко добавляется и третья — предоставление более широких возможностей для индивидуального выбора[234]. При этом конкретные реформы в отдельных странах могут отражать приверженность названным принципам в разной степени и реализовывать их разными путями.

Рассмотрим основные итоги развития реформ в социальной сфере, происшедших за последние десять лет, по основным направлениям социальной политики: доходы населения, занятость и защита наемных работников, социальное обеспечение населения, социальные услуги.

Политика доходов

В наиболее развитых странах мира в последние годы произошла смена приоритетов в отношении политики доходов. Если ранее основной упор делался на обеспечение каждому члену общества уровня доходов не ниже некоторого социального минимума, то в последнее время, коль скоро первая задача в развитых странах достигнута, акцент все чаще делается на обеспечение условий, при которых каждый сам смог бы обеспечить себе приемлемый уровень дохода. К сожалению, учет этой тенденции сослужил плохую службу процессу реформирования социальной сферы в России.

[234] См.: К реформе социального обеспечения: принципы и прагматизм. Вып. 1. М.: Изд. Бюро МОТ, 1999. С. 5.

Либеральные реформаторы первой волны взяли ее на вооружение в целях обоснования своей концепции «дешевого государства», иными словами, самоустранения государства от решения острых проблем в социальной сфере. Предполагалось, что положительная социальная трансформация может быть достигнута сама собой, путем политической и экономической либерализации, включая приватизацию государственной собственности. Одним из наиболее драматических последствий данного подхода явилось резкое сокращение реальных доходов населения, потеря многолетних сбережений, рост доли бедного населения, рост экономического неравенства и снижение доступности доходов для большинства населения.

Под доступностью доходов следует понимать снижение способности отдельных людей, семей и сообществ реализовывать свои потенциальные права. На данную проблему можно смотреть двояко. Если иметь в виду принципиальное допущение различных видов деятельности и источников получения доходов, то доступность использования ресурсов в целях получения доходов в результате реформ скорее увеличилась (хотя и в весьма различной степени для представителей разных социальных групп). Однако экономические условия жизни людей (тяжелое экономическое положение многих предприятий, нехватка инвестиционных ресурсов, низкая емкость региональных рынков, неустойчивость институциональной среды, барьеры территориальной мобильности населения и т.п.) ограничивают для большинства населения практический доступ к использованию многих ресурсов, способных стать средством повышения доходов. Свидетельством этого является, в частности, слабое развитие малого предпринимательства, преобладание наемных работников в числе занятых (по данным Госкомстата, более 90% от общего числа занятых), низкий уровень использования земель фермерских хозяйств и т.п.

Обеднение населения имело много причин, среди которых падение национального дохода и производства, потеря работы (будь то прямое высвобождение или административный отпуск), невыплата или частичная выплата заработков и пособий, сокращение льгот, предоставляемых предприятиями, слабость системы социальной защиты, а также высокая инфляция. Именно гигантская инфляция 1992 г. практически одномоментно породила массовую бедность, разрушив сильный и достаточно стабильный «средний класс», существовавший к тому времени в стране, обесценила сбережения и создала высокий уровень неравенства. В последующий период значимость этого фактора снизилась и большее значение приобрели другие обстоятельства. Однако именно либерализация цен создала негативные стартовые условия для дальнейшего неблагоприятного развития социально-экономической ситуации.

Снижение доходов населения, происходившее в ходе реформ 1990-х годов, следует рассматривать не только в прямом денежном выражении, но

и с учетом отмены бесплатности услуг, ранее гарантированных на бесплатной основе. При этом цены на платные социальные услуги росли опережающими темпами и сегодня примерно соответствуют мировым, тогда как доходы россиян по мировым стандартам находятся на беспрецедентно низком уровне.

В научной литературе существует множество определений бедности, следствием чего является значительный разброс в ее количественных оценках[235]. В контексте попыток реформирования социальной защиты в России основополагающим стало понимание бедности как абсолютного уровня дохода, ниже которого невозможно поддерживать минимальный для данного общества уровень жизни. На самом деле данному определению соответствует иное понятие, нежели «бедность», а именно «уровень выживания». «Люди, чей доход оказывается ниже этого уровня, не могут выжить без социальной поддержки. Такой уровень ниже того, что можно было бы назвать чертой бедности, поскольку в любом обществе бедность квалифицируется как нечто более сложное, чем просто выживание. Тем не менее, очевидно, что уровень бедности обусловлен тем, какой минимальный доход рассматривается как социально приемлемый»[236].

В соответствии с концепцией «дешевого государства», а также в связи с неофициальным признанием того, что в переходный период социально приемлемыми могут считаться «более серьезные трудности», чем в стабильной ситуации, правительством были предложены заниженные стандарты прожиточного минимума, рассчитанного по нормативам минимального размера потребления. Именно этот норматив до недавнего времени использовался для определения права на социальную помощь государства, а также для многих сопоставлений официальной статистики, связанных с оценкой реальных доходов населения.

Расчет минимального размера потребления, который и стоял за общеупотребительным понятием «прожиточный минимум», производился исходя из определения рыночной цены скудного набора продуктов, потребление которых обеспечивает минимально допустимое для человека количество калорий. При этом доля непродуктовых расходов определялась вне зависимости от изменения структуры цен на продукты и услуги и вне анализа реальной структуры расходов семей разного достатка. Тем не менее в реальной жизни по мере сокращения доходов человека изменяется и внутренняя структура расходов. С ней обычно растет доля средств на удовлетворение наиболее насущных потребностей. Рост доли расходов на продукты питания свыше 50% и более в первые месяцы 1992 г. свидетельствует о безусловном падении доходов населения. Рекомендации Министерства торговли, на основе которых было установлено соотношение продуктовых и непродуктовых расходов в минимальном

[235] См.: Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. М.: Московский центр Карнеги, 1998.

[236] Там же. С. 23.

потребительском бюджете, были сделаны еще до 1992 г. В соответствии с этими рекомендациями оплата продовольствия составила в среднем на душу населения 68%. Для трудоспособного человека эта доля соответствовала 62% всех расходов, а для пенсионеров — 83%[237].

В течение одного лишь 1992 года правительство дважды пересматривало в сторону уменьшения содержащиеся в прожиточном минимуме нормативы потребления продуктов питания. Совершенно очевидно, что это было сделано с тем, чтобы уменьшить обязательства государства по социальной защите бедного населения, а также занизить статистические показатели уровня бедности.[238] В результате официально принятый прожиточный минимум оказался ниже всякого разумного уровня практически с самого начала реформ. Но даже при таком подходе доля населения с доходами ниже прожиточного минимума колебалась в 1990-е годы в пределах от 1/3 до ¼ населения России.

Косвенным признанием занижения стандартов минимального уровня потребления, заложенных в прожиточный минимум в 1992 г., было создание в 1994 г. рабочей группы при Министерстве труда России по подготовке проекта закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». В 1997 г. этот закон был принят. Он утвердил новую концепцию прожиточного минимума, при расчете которого использовался нормативный метод расчета минимальной потребительской корзины. В законе также предусматривался учет величины прожиточного минимума при оказании государственной социальной помощи гражданам. Так, семья, среднедушевой доход которой оказывается ниже прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Федерации, считается малоимущей и имеет право на получение государственной социальной помощи. Однако до 2000 г. пересчет прожиточного минимума по новой методике не осуществлялся. В официальных статистических сборниках Роскомстата публиковались данные об уровне прожиточного минимума и уровне бедности, основанном на старой методике расчета прожиточного минимума. Поскольку прежняя методика предлагала заниженную планку прожиточного минимума, то переход с 2000 г. на новые нормативы привел к скачку рассчитываемой доли бедного населения[239]. Это, в свою очередь,

[237] См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 1996. ПРООН, М., 1997. С. 24.

[238] О масштабах возможных манипуляций нормативами прожиточного минимума говорит, например, следующий факт: в 1990 г. взрослый человек считался бедным в том случае, если его годовое потребление мяса составляло менее 64 кг, тогда как к 1992 г. минимальный мясной рацион был снижен до 54 кг, а в ноябре 1992 г. после очередной переоценки составил уже 27 кг. (См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 1996. ПРООН, М., 1997. С. 25.)

[239] Если по старой методике доля бедного населения (со средними душевыми доходами ниже прожиточного минимума) составляла в I квартале 2000 г. 33,5% от общей численности населения, то по новой — 43,6%. (Подробнее об этом см.: Разумов А. Мониторинг бедности в Российской Федерации// Россия: подготовка стратегии борьбы с бедностью. М.: Изд. Бюро МОТ, 2001. С. 16, 23-24).

означает расширение обязательств государства в отношении материальной поддержки бедного населения. Несомненно, что это обстоятельство служило основной причиной для затягивания вначале принятия Закона о прожиточном минимуме, а затем и его исполнения.

Анализ структуры бедного населения показывает, что наряду с традиционными социально-демографическими группами, обычно чаще других попадающими в состав бедного населения (пенсионеры, многодетные семьи, одинокие матери, мигранты и инвалиды), в реформирующейся России в зоне риска оказались и работающие граждане. Это явление дало жизнь особому понятию — «новые бедные». Речь идет о людях, формально имеющих работу и находящихся в числе занятых, в то же время они либо вовсе не получают заработной платы, либо получают ее с большими задержками, либо, наконец, она так мала, что ее не хватает на сколько-нибудь приличное существование. Несмотря на неустойчивость фактических доходов этой категории, по некоторым оценкам, в отдельные периоды времени их доля достигала более половины общего числа бедного населения[240]. Однако даже если заработки работающих иногда позволяли среднедушевым доходам их семей приподниматься над уровнем прожиточного минимума, несомненно, что массовое обеднение работающих и балансирование их семей на грани между бедностью и малообеспеченностью является свидетельством не только экономического кризиса, но и пробелов в социальной политике государства.

С формальной точки зрения, которой придерживалась идеология «дешевого государства», правительство не несет ответственности за низкий уровень заработной платы, поскольку большая часть работников работает на негосударственных предприятиях. Однако для работников государственных предприятий ситуация аналогична — с той разницей, что оплата труда работников бюджетных отраслей еще ниже, а задержки заработной платы до недавнего времени были даже более длительными, чем в негосударственном секторе экономики.

Стандартом в области гарантий оплаты труда в мировой практике является установление ставок минимальной заработной платы. Однако Россия едва ли не единственное государство, провозгласившее себя «социальным» и до сих пор не обеспечившее увязывания уровня минимальной заработной платы с социально приемлемым стандартом потребления. При этом минимальная заработная плата широко используется государством в качестве расчетной единицы для формирования государственных пособий. Именно эта несвойственная ей по природе роль выхолостила первоначальное значение минимальной заработной платы — служить гарантией социально приемлемого минимума заработной платы в экономике. В сложившейся ситуации простое повышение минимальной заработной платы до прожиточного минимума привело бы к огромным бюджетным расходам по выплате

[240] См.: Радаев В. Кто поможет работающим бедным?// Pro et Contra. Т. 6. № 3. С. 63.

многочисленных социальных пособий, «привязанных» к уровню минимальной заработной платы. Показательно, что в 1995 г. МВФ удалось удержать российское правительство от повышения уровня минимальной заработной платы хотя бы до уровня 54% от величины прожиточного минимума[241].

Серьезным социальным бедствием, повлиявшим на снижение фактических доходов населения, в том числе по сравнению со статистической отчетностью, стали хронические задержки выплаты заработной платы, пенсий и социальных пособий. Задержки оплаты труда появились уже в 1992 г., а в 1996-1998 гг. наблюдался наибольший объем невыплат. Они достигали, по данным независимых источников, 2,5-3 месячных фондов оплаты труда и охватывали более половины предприятий.[242] По тем же данным, не выявлено какой-либо серьезной зависимости между показателями задолженности и такими существенными структурными характеристиками предприятий, как форма собственности, численность занятых или вариант приватизации.[243] Это означает, что невыплаты стали результатом не злой воли отдельных работодателей, а макроэкономической ситуации в стране (в том числе значительных структурных диспропорций в экономике) и бездействия правительства при разрешении накопившихся проблем.

Анализ причин и механизмов неплатежей в экономике России в 1990-е годы показывает, что задержки заработной платы и других социальных выплат постепенно стали элементом хозяйственной стратегии как предприятий, так и государства. Откладывание во времени платежных обязательств служило, помимо прочего, средством значительного сокращения социальных расходов, а порой и оппортунистического поведения (выбивание социальных трансфертов регионами производилось обычно в целях не столько погашения задолженностей, которые снова накапливались, сколько присвоения чужих доходов и использования их на произвольные цели).

Известно, что попытки государства индексировать пенсии и заработную плату бюджетников с некоторого момента приводили лишь к увеличению задолженности и новому обесценению доходов. Данный пример не только показывает зависимость социальной политики от экономической, но также свидетельствует о том, что отсутствие стратегии реформирования социальной сферы ведет к неэффективным действиям и постоянному отступлению от декларируемых принципов и обещаний. Инициаторы осуществления политики «дешевого государства» не смогли соответствовать этому принципу.

[241] См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 1996. ПРООН, М., 1997. С. 44.

[242] См.: Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ВШЭ, 2001. С. 242.

[243] См.: Там же. С. 243.

Политика занятости и защита от безработицы

Реформы в сфере занятости и защиты от безработицы в отличие от политики доходов имели более системный и подготовленный характер. Однако начавшееся с середины 90-х годов нарастание кризиса в этой области продемонстрировало, что и здесь наблюдались многочисленные просчеты и ошибки.

Для чего государству вообще нужна политика занятости? Во-первых, от того, какая часть населения, где и сколько работает, зависит производство материального богатства того или иного общества. Во-вторых, продукт, производимый работником, является единственным эффективным ресурсом для формирования государственного бюджета (заимствования или распродажа резервов таким ресурсом считаться не может). Таким образом, от масштабов и качества занятости населения зависят возможности государства по социальной защите граждан. Наконец, в-третьих, от эффективности занятости в большой степени зависит доход самих работников и их семей. К сожалению, проблемы создания условий для эффективной занятости до сих пор не осознаны в качестве первоочередной задачи экономических реформ. Принимаемые правительством меры по совершенствованию ситуации в области занятости населения несвоевременны, половинчаты и осуществляются по остаточному принципу.

Закон о занятости

Реформирование системы занятости в России 90-х годов началось с принятия в апреле 1991 г. Закона «О занятости в Российской Федерации». Учитывая, что он был принят Съездом народных депутатов РФ еще во время существования СССР, данный закон стал значительным шагом вперед по пути формирования новой идеологии реформ. Закон легализовал все виды деятельности граждан, не противоречащие законодательству и приносящие доход, а также декларировал недопущение принуждения к труду. Тем самым незанятость граждан перестала служить поводом для привлечения их к административной или уголовной ответственности (ст. 1). Отдельной статьей за гражданами признавалось право на профессиональную деятельность за границей, включая самостоятельный поиск и трудоустройство.

В Законе определены порядок и условия признания граждан безработными, что свидетельствовало об официальном признании существования безработицы — нового и спорного для тогдашней России явления. Определение *безработицы*, данное в законе, в основных чертах соответствовало международным стандартам и методологии Международной организации труда (МОТ): безработным, за некоторым исключением, признавался гражданин, не имеющий работы, ищущий работу и готовый к ней приступить.

Для выполнения работы по содействию занятости населения, в особенности безработных граждан, закон предусматривает организацию

Федеральной службы занятости населения, а также под ее эгидой — сети территориальных органов службы занятости во всех субъектах федерации, районах и городах. Услуги службы занятости предоставляются бесплатно и направлены в первую очередь на содействие занятости безработных граждан и выплату государственного пособия на период поиска работы.

В целях финансирования расходов службы занятости был создан Государственный Фонд занятости населения, имевший статус государственного внебюджетного фонда. Его средства должны были формироваться за счет: 1) обязательных страховых взносов работодателя, 2) обязательных страховых взносов с заработка работающих, а также 3) республиканского бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.

Закон также предусматривал дополнительные гарантии занятости для отдельных категорий граждан, «особо нуждающихся в социальной защите». К ним относятся молодежь; одинокие и многодетные родители; инвалиды; лица, не имевшие работы длительное время, и пр. Позднее к ним были добавлены военнослужащие, уволившиеся из рядов армии, а также члены их семей.

Закон о занятости стал существенным отступлением от господствовавшей в советский период системы государственных гарантий в области труда и занятости. Статья 5 Закона содержит весьма уклончивую формулировку: «Государство обеспечивает *проведение политики содействия реализации прав* граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость» (курсив наш – Авт.). Из текста закона следует, что государство отошло от прежних деклараций о социальных гарантиях. Оно уже не гарантирует населению полной занятости, сохранения рабочего места или получения трудового дохода.

Вместе с тем общая концепция закона о занятости во многом соответствовала представлению о «социальном государстве», продекларированном через два года новой Конституцией России. Такая оценка обусловлена значительным объемом ответственности по защите граждан от безработицы, которое в соответствии с законом берет на себя государство. Будучи принятым в период своего рода реформаторского романтизма, на протяжении последующих десяти лет экономического развития России Закон о занятости, к сожалению, мало соответствовал не только реалиям хозяйственной жизни, но и государственной идеологии экономических реформ. Поэтому многие его положения не исполнялись, а некоторые впоследствии были отменены.

Помощь безработным

Несоответствия реалиям хозяйственной жизни особенно заметно проявились, в частности, в следующих положениях закона о занятости:

- закон допускает получение статуса безработного, а с ним и права на пособие для большинства незанятых граждан, включая лиц, уволившихся по собственному желанию, уволенных за нарушения трудовой дисциплины, лиц, имеющих длительный период незанятости или впервые выходящих на рынок труда. В условиях

резкого роста безработицы столь широкие обязательства перед населением быстро привели к нехватке средств Фонда занятости даже на выплату пособий. Для сравнения: в странах Центральной и Восточной Европы право на пособие имели лишь 15-46% от общего числа зарегистрированных безработных[244].

- если претендент на пособие по безработице имел оплачиваемую работу в течение 26 недель до потери работы, он получал право на пособие в размере 75% своего среднего заработка на последнем месте работы в первые три месяца после регистрации безработным, 60% в течение следующих четырех месяцев и 45% в оставшиеся месяцы до конца года[245]. При этом до 1999 г.[246] Закон ограничивал верхний предел пособия величиной средней заработной платы в регионе. Таким образом, не только охват населения, но и средние размеры пособий по безработице были весьма значительными. С учетом корректировки на инфляцию это примерно соответствует уровню пособий в странах ЦВЕ. Кроме пособий отдельным категориям безработных, квалифицируемым как «особо нуждающиеся в социальной защите», закон предоставлял право на получение доплат, а также в отдельных случаях — материальной помощи даже после истечения срока получения пособия;
- определенной «мягкостью» отличается закон и в отношении определения «подходящей работы», от которого во многом зависит регистрация и пребывание в качестве безработного[247]. Чтобы считаться подходящей, предлагаемая безработному работа, согласно закону, должна соответствовать уровню его профессиональной подготовки, транспортной доступности, заработкам на последнем месте работы и пр.

Само собой понятно, что в условиях роста безработицы, которая на рубеже 1996-1997 гг. преодолела «планку» в 10%, а в 1998 г. составила почти 15% экономически активного населения, нагрузка на работу служб занятости и на ресурсы фонда занятости оказалась чрезвычайно высокой. Даже в странах с устойчивым экономическим развитием подобный уровень безработицы является серьезным бременем для государства. В России, где рост безработицы происходил в условиях небывалого спада

[244] См.: Капелюшников Р. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ВШЭ, 2001. С. 61.

[245] Пособия предоставляются для большинства категорий на один год.

[246] Позднее в силу невыполнимости взятых обязательств верхняя «планка» была снижена до уровня прожиточного минимума в регионе.

[247] Если безработный или претендент на этот статус отказываются от двух вариантов подходящей работы, то безработному откладывается выплата пособия, а претенденту может быть отказано в регистрации. Например, согласно статье 3 Закона о занятости безработным не может быть признан гражданин, отказавшийся в течение 10 дней со дня первого обращения в службу занятости от двух вариантов подходящей работы.

производства, растущего бюджетного дефицита, низкой инвестиционной активности и роста взаимных неплатежей, кризис социальной помощи безработным был неизбежен. Он выразился в многочисленных отступлениях от закона при регистрации безработных и выплате пособий.

На местах широко практиковались отказы в регистрации уволившихся по собственному желанию и уволенным за нарушение дисциплины, затягивались сроки предоставления статуса безработного и назначения пособий, безработным и претендентам на регистрацию предоставлялась работа, не соответствующая оговоренным в законе критериям «подходящей работы» (а в случае отказа от нее клиента, тем не менее, лишали статуса безработного), сокращался (ниже положенного по закону) уровень пособий по безработице, пособия выплачивались в форме товаров и услуг, а также вовсе не выплачивались в связи с длительными задержками (в некоторых регионах — более года). В результате в системе помощи безработным к 1996-1997 гг. сложился кризис, превративший выплату пособий в фикцию.

Из-за отсутствия материальных стимулов для регистрации, а также введения произвольных ограничений для регистрации отдельных категорий граждан решениями региональных властей, данные о численности зарегистрированных безработных перестали отражать реальную картину безработицы, обозначая лишь небольшую ее часть. Отрыв уровня регистрируемой безработицы от показателя общей безработицы, рассчитываемой по методике МОТ, в наиболее кризисный период 1997-1998 гг. достиг в целом по стране четырехкратной отметки. При этом на фоне продолжающегося роста общей безработицы уровень ее регистрации с 1996 г. начал сокращаться. Разумеется, данная тенденция коснулась различных регионов страны в разной степени. Соответствующие данные по наиболее и наименее благополучным субъектам Федерации на конец 1998 г. приведены в табл. 7.5.

Таблица 7.5

Регионы с наибольшими и наименьшими уровнями безработицы

(данные на конец 1998 г., %)

Субъект РФ	Общая безработица	Зарегистрированная безработица
Республика Ингушетия	51,1	10,9
Агинский Бурятский авт. округ	35,7	7,0
Республика Калмыкия	30,8	6,5
Республика Дагестан	30,0	5,8
Республика Северная Осетия — Алания	26,6	3,0
Карачаево-Черкесская Республика	25,5	1,1
Еврейская авт. область	23,9	1,4
Кабардино-Балкарская Республика	22,4	2,7

Республика Бурятия	22,1	3,1
Мурманская область	21,0	6,0
Чукотский авт. округ	4,7	4,1
Москва	4,8	1,3
Эвенкийский авт. округ	5,9	5,7
Рязанская область	7,1	2,2
Усть-Ордынский Бурятский авт. округ	8,4	3,1
Корякский авт. округ	8,4	8,9
Самарская область	8,6	4,1
Нижегородская область	9,1	2,4
Воронежская область	9,5	1,9
Республика Хакасия	9,6	4,9

Источник: Климанов В.В. Региональное развитие и экономическая самостоятельность субъектов Российской Федерации. М.: Эдиториал УРСС, 2000. С. 30.

Закон о занятости представлял «смешанную» модель социального страхования от безработицы. Декларация страховых принципов в формировании его средств (участие средств как работодателей, так и работников) сочеталась с распределительной системой выдачи пособий, по которой правом на пособие, хотя и в минимальном размере, были наделены многие группы ранее не работавших (и, следовательно, не участвовавших в формировании средств фонда) граждан.

Некоторые авторы считают, что кризис системы материальной помощи безработным был обусловлен не столько неточностями и демократизмом закона о занятости, сколько ошибками в формировании средств Фонда занятости и отсутствием контроля над его поступлениями[248]. Во-первых, фонд формировался почти полностью за счет средств работодателей, тогда как два других оговоренных законом крупных источника — страховые взносы работников и государственные ассигнования не имели серьезного значения (между тем в 1990-е годы предприятия и без того страдали от непомерного бремени налогов). Во-вторых, практически с первого года существования Фонда перечисления страховых взносов со стороны работодателей были ниже положенного по закону уровня. В-третьих, ниже положенного уровня были также отчисления в централизуемую часть фонда со стороны регионов. Причем не выполняли обязательства по перечислению средств не только регионы-реципиенты (с высоким уровнем безработицы), но и регионы-доноры. Последние, таким образом, оставляли у себя часть средств, фактически

[248] См.: Четвернина Т. Кризис Фонда занятости и пути его преодоления// Вопросы экономики. 1999. № 11. С. 83-84.

предназначенных для первых. В итоге службы занятости разных регионов оказались в совершенно различных условиях работы.

В 2000 г. Фонд занятости был ликвидирован и введен единый социальный налог, часть средств от которого (теперь уже — бюджетных средств) предназначена для поддержания деятельности службы занятости. Однако изменение условий финансирования привело к фактическому сокращению ресурсов, которыми располагают региональные центры занятости, что немедленно выразилось в оттоке из них профессиональных кадров, а это, в свою очередь, снизило масштабы и качество услуг, предоставляемых службой занятости. Под угрозой находится само существование службы занятости в ее прежнем виде. Наблюдается парадоксальная картина: при либеральном правительстве первых лет реформ Россия имела более демократичную систему защиты населения от безработицы, чем при внешне консервативном правительстве президента Путина.

Служба занятости

Создание в России системы государственной службы занятости стало одним из наиболее значимых проявлений реформы системы социальной защиты населения в 90-е годы. В компетенцию службы занятости входят самые разные функции — от регистрации безработных и выплаты пособий до программ активной политики на рынке труда, связанных с обучением, профориентацией и трудоустройством незанятых граждан, а также созданием рабочих мест на предприятиях. Ключевой функцией службы занятости является поиск позитивного вывода безработных граждан из сферы безработицы, установление препятствий их перемещению в область застойной безработицы путем минимизации сроков поиска работы и, тем самым, снижения социальных издержек от незанятости[249].

Эффективность отдельных направлений этой работы Службы занятости России в разные периоды времени была различной. В то же время организация широкой сети центров занятости вплоть до небольших городов и сельских районов, имеющих профессиональный штат работников и предоставляющих бесплатные услуги, имела ряд важных общих результатов:

- Служба занятости стала важнейшим институциональным ресурсом государственной социальной защиты граждан от безработицы;
- Служба занятости приобрела роль центрального инструмента государственного влияния на рынок труда;
- Служба занятости оказалась едва ли не единственным институтом рынка труда, способным поддерживать и развивать связи между его отдельными элементами.

[249] См.: Малева Т., Прокопов Ф. Политика противодействия безработице. М.: БЭА, 1999. С. 57.

С уменьшением материального значения пособия по безработице в качестве основного мотива для обращения граждан в службы занятости[250] все большее значение для безработных приобретает участие в так называемых активных программах службы занятости. К таким программам относится профессиональное обучение и переобучение безработных, временное трудоустройство молодежи для получения первых навыков трудовой деятельности, профориентация и организация тренинга, направленного на социальную адаптацию на рынке труда уязвимых категорий безработных (безработных, имевших большой период незанятости, ранее не работавших граждан, молодежь, впервые выходящую на рынок труда, и пр.), организация ярмарок вакансий и иных мероприятий, обеспечивающих «встречу» безработного и работодателя. Существенное значение в организации эффективной работы службы занятости имеет «работа с работодателями». Вся эта деятельность служб занятости является элементом государственной политики занятости. Вместе с тем в последние десять лет государственная политика занятости нередко ограничивалась работой служб занятости в регионах.

Трудовые отношения

Отношения между работником и работодателем по поводу найма и увольнения работника, условий занятости и продвижения по службе, предоставляемых льгот и взаимных обязательств сторон регулируются *трудовым договором* между работником и работодателем, *коллективным договором* между коллективом работников и работодателем. Некоторые важные вопросы общего характера, связанные с установлением нормы оплаты труда, льгот и гарантий, регулируются также общегосударственными, отраслевыми, региональными и иными *соглашениями*, заключаемыми между соответствующими объединениями профсоюзов, объединениями работодателей и органами государственной власти соответствующего уровня.

Вопросы трудовых отношений между наемными работниками и работодателями в течение последнего десятилетия регулировались рядом законодательных актов, главными из которых являются: Кодекс законов о труде РФ, принятый задолго до начала реформ еще в советское время[251], Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях» (принят в 1992 г.),[252] Федеральный закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» (принят в 1995 г.), Федеральный закон «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (принят в 1999 г.), Гражданский кодекс РФ (принят в 1995 г.).

[250] Снижению материального стимула для регистрации с 1999 г. способствовало также общее снижение размеров пособий в связи с внесенными поправками в Закон о занятости (в частности, ограничение верхнего предела пособия уровнем прожиточного минимума в регионе).

[251] В течение периода реформ в КЗоТ неоднократно вносились поправки. С 1 февраля 2002 г. введен в действие новый Трудовой кодекс Российской Федерации, принятый Государственной Думой РФ 21 декабря 2001 г.

[252] В ноябре 1995 г. и в мае 1999 г. в него были внесены изменения.

Приведенный здесь список принятых в 90-е годы законов (в действительности список регулирующих трудовые отношения нормативных актов значительно шире) указывает на значительную активность российского государства по формированию новой институциональной среды в области труда и занятости. Значительная роль в защите прав работников при этом возлагалась на профсоюзы. Предполагалось, что сильные профсоюзы смогут противостоять негативному влиянию конкурентного рынка на положение наемных работников, снижению оплаты труда, смогут диктовать более выгодные условия в сфере занятости не только работодателям, но и, возможно, государству. Однако этого не произошло. Высокий уровень членства в профсоюзах и широкая практика заключения коллективных договоров носили исключительно формальный характер, численность альтернативных профсоюзных объединений по сравнению с первыми годами реформ даже снизилась, кроме того, деятельность профсоюзов ограничивалась традиционным сектором экономики[253] и практически не распространялась на новый частный сектор.

Пассивность профсоюзов в новых условиях во многом объясняется крайне зависимой ролью, которую они играли в дореформенное время. К реформе они пришли бюрократизированными и без опыта политической и экономической борьбы. В отличие, скажем, от Польши, Россия не имела никаких традиций борьбы профсоюзов за права трудящихся ни с государством, ни с работодателями. Характерным подтверждением слабой роли профсоюзов в экономической и общественной жизни России является практически полное согласие по большинству вопросов между профсоюзными организациями и работодателями на предприятиях.

В отсутствие значимой роли профсоюзов отношения между работодателем и работником регулируются в первую очередь устным соглашением сторон, которое может подтверждаться, а может и не подтверждаться заключением письменного договора. При этом, несмотря на то, что юридические рамки этих отношений определяются Гражданским кодексом РФ, и действующим КЗоТом, фактически они задаются осведомленностью сторон о тех или иных законодательных ограничениях. При этом сравнительно большим законопослушанием отличаются предприятия традиционного сектора, но и они в повседневной жизни допускают множество отступлений от действующего законодательства в области труда и занятости. Среди наиболее распространенных нарушений в этом случае — задержки выплаты заработной платы, выплата заработной платы в натуральной форме (продукцией предприятия или продукцией,

[253] Речь идет о предприятиях традиционных отраслей экономики, существовавших также в дореформенной экономике и ранее находившихся в государственной собственности, в отличие от предприятий нового частного сектора, образовавшихся в 90-е годы и никогда не находившихся в собственности государства.

полученной по бартеру), несоблюдение условий безопасности труда и установленных санитарных норм и пр. В частном секторе к перечисленному можно добавить и другие яркие примеры: отказ от предоставления отпусков, принуждение к сверхурочным и работе в выходные дни, нарушение установленной процедуры увольнения работника и т.п.

Обследование трудовых отношений, проведенное Центром исследований рынка труда в 1999 г. на предприятиях различных форм собственности и отраслей в пяти регионах России, показало, что большая часть работников мало осведомлена о сути заключенного с работодателем трудового договора, не знает сроков, на которые он заключен, затрудняется точно указать определенный договором размер своей заработной платы и т.п. В условиях неэффективной судебной системы (длительные проволочки, неисполнение судебных решений), низкой информированности о своих трудовых правах и высокой конкуренции на рынке труда российские работники оказываются в большой зависимости от произвола работодателей. Особенно высок уровень этого произвола в частном секторе, где несоблюдение норм действующего законодательства в отношении обязательств перед работниками является скорее правилом, чем исключением.

Социальное обеспечение населения

Социальная помощь

Система социальной помощи представляет собой перераспределение доходов в пользу слоев и социальных групп, рассматриваемых в качестве наиболее уязвимых или нуждающихся. В России в 1990-е годы основным адресатом такой помощи являлись две группы: семьи с детьми и бедные[254].

К основным «детским» пособиям относятся: пособие по беременности и родам, единовременное пособие на ранних сроках беременности (вставших к этому времени на учет), единовременное пособие при рождении ребенка, ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком (до достижения им 1,5 лет), ежемесячное пособие на ребенка (до достижения им совершеннолетия). Размер пособия и полагающиеся к нему надбавки зависят от возраста ребенка, общего количества детей в семье, наличия работы у матери, отношения к военной службе кого-либо из родителей ребенка и т.п. Расчетной базой для этих пособий служит минимальная заработная плата. С 1991 г. отдельные виды и размеры пособий несколько раз менялись. При этом общим оставался их низкий уровень (например, «ежемесячное пособие на ребенка» составляет

[254] В определенной степени эти две группы пересекаются. Данные многочисленных выборочных обследований доходов населения сходятся в том, что в категорию бедных в России попадает значительная часть неполных семей с детьми, а также многодетных семей (с двумя и более детьми).

70% от уровня минимальной заработной платы[255]) и слабая зависимость от уровня доходов семьи[256]. Основным, но не единственным источником финансирования детских пособий был Фонд социального страхования. В то же время существовали и другие источники финансирования. Например, ежемесячное пособие на ребенка выплачивается из регионального бюджета, детские пособия для женщин-военнослужащих — из средств федерального бюджета.

К скудности размера детских пособий следует прибавить и то обстоятельство, что средства, выделяемые на эти цели, оказались распылены и рассредоточены между различными ведомствами. Например, бюджет 1996 г. содержал более 200 программ, связанных с детьми. В рамках программы «Дети России» осуществлялись подпрограммы «Дети Севера», «Дети-сироты», «Дети Чернобыля», «Дети-инвалиды» и пр. При этом если реализация программы «Дети России» была возложена на Министерство социальной защиты[257], то некоторые ее подпрограммы — на другие министерства («Дети Севера» — на Министерство по делам национальностей, «Дети Чернобыля» — на Министерство по чрезвычайным ситуациям)[258]. Подобная ведомственная рассогласованность и распыление государственных средств характерны и для других направлений социальной защиты населения.

До принятия Закона о прожиточном минимуме выплата пособий нуждающимся регулировалась не столько законодательством, сколько практикой дореформенного советского времени и принятием адресных программ на федеральном и региональном уровнях. Традиционно наиболее уязвимыми категориями населения считались старики и инвалиды, не имевшие других средств материальной поддержки. Функция оказания социальной помощи данным группам населения (а также и многие другие направления оказания помощи бедным) возлагалась на региональные власти. В связи с этим в первые годы реформ в системе материальной поддержки малоимущих не было единых стандартов. При этом на фоне либерализации цен и роста инфляции быстро расширялся круг нуждающихся в материальной помощи государства. В целях заполнения институционального пробела в области социальной защиты малоимущих в

[255] Напомним, что размер минимальной заработной платы обычно составляет менее 1/5 от уровня прожиточного минимума. Например, в середине 1995 г. его уровень достигал примерно 15% от тогдашнего прожиточного минимума.

[256] Условием получения общего ежемесячного пособия на ребенка было получение среднедушевого дохода ниже прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Федерации, однако региональные власти могли повышать этот «порог» по своему усмотрению. Позднее был установлен более высокий «порог» - в 200% прожиточного минимума.

[257] В сентябре 1996 г. три ведомства — Министерство социальной защиты, Министерство труда и Служба занятости — были объединены в единое министерство — Министерство труда и социального развития РФ.

[258] См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 1996. ПРООН, М., 1997. С. 45.

1994 г. Министерство социальной защиты РФ приняло Единую региональную программу социальной защиты. Ее основной задачей было провозглашено смягчение экономических тягот переходного периода для наиболее уязвимых слоев населения. Приоритетным теперь считалось оказание помощи тем категориям населения, чей душевой доход был ниже регионального прожиточного минимума. Основным источником регулирования и финансирования программ помощи бедным оставались региональные власти.

Децентрализованная система помощи бедным имела целый ряд особенностей: 1) пособия в основном выплачивались в форме товаров и услуг; 2) помощь носила персонифицированный характер — объем и формы помощи основывались на оценке потребностей и ресурсных ограничений конкретного лица и его семьи; 3) помощь не имела унифицированного характера; в различных случаях использовались разные формы помощи и их комбинации в зависимости от нуждаемости конкретного лица, наличных ресурсов, которыми на данный момент располагала соответствующая служба, а также субъективного видения нуждаемости человека социальным работником, проводящим индивидуальное собеседование или посещение семей; (4) качество и размер помощи сильно варьировали по регионам, определяясь не только финансовыми возможностями региона, но и идейными установками руководителей региональной администрации.

По мнению специалистов, сложившиеся механизмы социальной помощи носили громоздкий характер, были недостаточно управляемы и малоэффективны. Данные обследований показывают, что помощью реально было охвачено меньшинство нуждающихся, причем те, кто ее получал, в основном не имели достаточных средств, чтобы выйти из категории бедных[259].

По данным экспертов, сегодня существует более 1000 видов социальной поддержки населения за счет бюджетных средств. Только на федеральном уровне установлено 156 видов выплат, льгот, пособий и дотаций для 256 категорий населения. При этом лишь два из них предполагают проверку нуждаемости, остальные же предназначены для определенных социальных, а не имущественных групп населения[260]. Хорошо это или плохо?

В условиях, когда малоимущим оказывается большинство населения, распределение государственной помощи между широким кругом получателей выглядит вполне логичным. Наоборот, «повышение адресности», сопровождающееся сокращением числа получателей социальной помощи, может иметь весьма высокие издержки, связанные с организацией проверки нуждаемости, предотвращением оппортунизма претендентов на помощь, а также преодолением субъективизма со стороны представителей власти, от которых зависит предоставление помощи. В

[259] См.: Бедность в России. М.: Всемирный банк, 1998. С. 230-232.

[260] См.: Александров Ю. Бегство от социализма // Pro et Contra. Т. 6. № 3. С. 42.

мировой практике нет универсальных схем для выбора той или иной концепции социальной помощи. Однако вне зависимости от того, какая концепция преобладает — уравнительная, предлагающая небольшие выплаты широкому кругу нуждающихся, или адресная, сопровождающаяся сужением круга получателей, — должен соблюдаться принцип социальной и экономической эффективности модели. Прежде, чем определять, какая помощь лучше — адресная или унификационная, — необходимо выстроить и обосновать соразмерные экономическим возможностям государства приоритеты социальной помощи. За последние десять лет в России таких приоритетов выстроено не было, и нет оснований считать данную проблему в должной мере изученной.

Пенсии и пенсионная реформа

Действовавший до минувшего года Закон «О государственных пенсиях в РСФСР» был принят в ноябре 1990 г., т. е. примерно за год до начала активных рыночных преобразований в России. Другими словами, его концепция готовилась еще в советское время и отражала как реальности, так и иллюзии прежнего социального строя.

Концепция закона опиралась на социал-демократическую модель пенсионной системы Швеции. Основными характеристиками новой пенсионной системы стали: демократичность (пенсионная система распространялась на все категории граждан, как работавших, так и иждивенцев, которым назначалась социальная пенсия); унифицированность (система включала всех занятых граждан независимо от формы собственности и рода деятельности, вплоть до предпринимателей и работников свободных профессий; размер отчислений в пенсионный фонд был единым для всех предприятий); расширение социальных гарантий (например, допускалось исчисление пенсии не только за последние два года, но и, по выбору, за любые пять лет непрерывного стажа; право на получение пенсии в полном размере предоставлялось вне зависимости от наличия работы у пенсионера; был расширен перечень выплат, на основе которых формируется пенсия).

По мнению некоторых специалистов, закон о пенсиях имел два концептуальных недостатка: во-первых, он был слишком дорогостоящим, а во-вторых, он имел сильный дестимулирующий эффект воздействия на граждан, поскольку не только будущие получатели социальных пенсий, но и работники практически ничего не платили в пенсионный фонд (страховой тариф составлял 1% от заработка работников, а основное бремя по его формированию несли предприятия, размер пенсионных отчислений которых составлял 29%)[261]. Кроме того, закон давал пенсионерам серьезные преимущества по сравнению с более молодыми работниками, поскольку наделял первых возможностью получения повышенного дохода от работы, складывающегося из заработной платы и пенсии[262].

[261] См.: Синявская О. Человек и государство в российской пенсионной системе// Pro et Contra. Т. 6. № 3. С. 50-51.

Однако, будучи рассчитанным на одну экономическую и социальную систему, новый закон оказался введен в действие в совершенно другой системе. Либерализация цен, структурные изменения в экономике, нарастание экономического спада и всплески финансового кризиса свели на нет актуальность одних концептуальных вопросов и вывели на повестку дня другие. Большинство населения столкнулось с проблемой бедности. Несмотря на все свои недостатки, новая пенсионная система нечаянно оказалась более подготовленной к решению проблемы бедности пенсионеров, чем система оплаты труда. Если минимальная заработная плата была в несколько раз ниже прожиточного минимума и не обеспечивала гарантий работникам, то минимальная пенсия была худо-бедно «привязана» к прожиточному минимуму с самого начала введения закона в действие. Это не значит, что в сфере пенсионного обеспечения все было гладко. Тем не менее сохранившаяся с советского времени традиция предоставления государственной социальной помощи одиноким пенсионерам вкупе с гарантиями пенсионной системы помогли государству достаточно быстро снять остроту проблемы бедности среди одиноких пенсионеров старших возрастов.

Между тем на повестку дня встали более сложные проблемы. Во-первых, рыночные реформы свели на нет дифференциацию пенсий, обусловленную качественными различиями труда. Это сразу подорвало позиции квалифицированных работников старшего трудоспособного возраста, чей пенсионный возраст наступил накануне или в период рыночных реформ. Их уровень жизни и экономические ожидания были резко подорваны обесценением сбережений и низким уровнем пенсий. Единственным способом компенсировать негативный экономический эффект рыночных преобразований стало продолжение трудовой деятельности. Во-вторых, падение реальной заработной платы работников в условиях широкой занятости пенсионеров создало структурные диспропорции в доходах работников трудоспособного возраста и пенсионеров. Кроме того, в организации государственной социальной помощи обнаружилось большое количество пробелов и нестыковок.

В-третьих, в условиях неспособности государства обеспечить минимальные социальные гарантии и материальную поддержку гражданам сформировалась и разрослась система получения теневых доходов и неформального обмена товарами и услугами. Это, в свою очередь, подорвало способность государства формировать бюджетные ресурсы, предназначенные для последующей социальной помощи, пенсий и компенсаций. Разорвать этот порочный круг будет чрезвычайно сложно.

Социальные услуги

Здравоохранение

[262] См.: Можина М. Распределительные отношения и доходы населения: Из научного наследия. М., 2001. С. 176-177.

В советский период государство гарантировало гражданам бесплатную медицинскую помощь. Хотя в этой сфере к концу советского периода назрело множество проблем (неравномерное распределение медицинских учреждений по территориям, различия в качестве услуг медицинских учреждений разного подчинения, появление параллельного нелегального рынка платных услуг в отдельных сегментах медицинской помощи, сравнительно низкая оплата труда медицинских работников и т.п.), общедоступности бесплатных медицинских услуг во всех необходимых случаях они не отменяли[263]. Каждый житель был прикреплен к поликлинике по месту жительства. Система обеспечивала всеобщее (а для работающих граждан — практически обязательное) медицинское наблюдение и профилактику, включая иммунизацию, периодические обследования, рентгеновский контроль и т.п.

Вместе с тем к концу советского периода сложившаяся система медицинских услуг стала громоздкой, высокозатратной и трудноуправляемой, она не способствовала развитию конкуренции и повышению качества медицинских услуг, создавала возможности для злоупотреблений. Введение в России системы обязательного медицинского страхования (ОМС) было призвано изменить сложившуюся ситуацию.

Реформа началась с принятия в 1991 г. Закона «О медицинском страховании граждан Российской Федерации». Он предусматривал, что объем и условия оказания гражданам медицинской помощи в рамках ОМС будут устанавливаться в базовой и территориальной системах ОМС. Первая давала общие гарантии, вторая была призвана стать оплотом новой системы здравоохранения, формирующейся на местном уровне и финансируемой из негосударственных источников. В 1993 г. значительная часть централизованной государственной сети медицинского обслуживания была передана на муниципальный уровень, включая больницы, поликлиники, другие медицинские учреждения, учебные заведения и научно-исследовательские институты, фармацевтические предприятия и аптеки. Были легализованы частные медицинские учреждения, аптеки и врачебная практика. Выдача лицензий на деятельность в этой сфере была возложена на государственные комиссии при местных администрациях. Установление цен на медицинские услуги стало прерогативой руководства здравоохранения на муниципальном уровне, которое должно было осуществлять эту деятельность во взаимодействии с компаниями медицинского страхования и ассоциациями медицинских работников. Новое законодательство не только

[263] Практиковавшаяся в определенных сферах теневая оплата медицинских услуг не была обязательной, она требовалась лишь для повышения качества предоставляемых услуг или доступа к тем услугам и в те учреждения, куда доступ был по разным причинам ограничен (столичные медицинские учреждения — для иногородних, специализированные клиники и институты, а также новаторские технологии — для широких слоев населения).

устанавливало обязательное медицинское страхование, но и поощряло дополнительные схемы необязательного медицинского страхования. Финансирование ОМС осуществлялось за счет средств учреждений и предприятий (для безработных — за счет муниципальных органов власти).

План ОМС был разработан для обеспечения гарантированного минимума медицинских услуг. В 1992 г. национальная базовая программа установила перечень этих услуг. Помимо некоторого вида опасных болезней в него вошли медицинские услуги, связанные с беременностью и родами, а также ряд медицинских услуг для групп населения, нуждающихся в особой защите, — детей, ветеранов, нетрудоспособных пенсионеров, женщин с малолетними детьми. При этом план ОМС не покрывает многих болезней «обычного» характера — например, таких, как воспаление легких, а также некоторых острых заболеваний — например гепатит, и т.п.[264]

Реформа произвела значительные изменения в формах и объеме предоставляемых обязательных медицинских услуг. Между тем гарантия бесплатного медицинского обслуживания сохранилась и в новой Конституции России, статья 41 которой гласит: «Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений». По мнению некоторых экспертов, нерешенность многих сегодняшних проблем в области здравоохранения связана с внутренней противоречивостью самой концепции реформы, отразившей попытку сидеть на двух стульях — сочетать всеобщий характер бесплатной медицины со страховыми принципами и распространением платных медицинских услуг. Коротко эти противоречия можно свести к следующему:

несоответствие между общей декларацией государственных гарантий и базовыми положениями ОМС;

отсутствие баланса между размерами государственного финансирования (взносы ОМС работающего населения составляют 3,6% от фонда оплаты труда) и доходами граждан, с одной стороны, и реальными потребностями государственных и муниципальных медицинских учреждений в области ресурсного обеспечения, с другой;

несогласованность действий и противоречия во взаимоотношениях субъектов государственного финансирования здравоохранения, связанные с децентрализацией управления здравоохранением;

монополизм многих медицинских учреждений, отсутствие реальной конкуренции между различными медицинскими учреждениями[265].

При этом главной проблемой, тормозящей решение всех других, является недостаток средств на финансирование деятельности

[264] См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. 1995. М.: ПРООН, 1996. С. 34.

[265] См.: Шишкин С. Дилеммы реформы здравоохранения // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 90.

медицинских учреждений. Имеющихся страховых взносов оказалось явно недостаточно. В результате при наличии государственных гарантий ОМС население на каждом шагу сталкивается с необходимостью доплачивать за уже оплаченные в рамках ОМС услуги. Это касается питания, лекарств и ухода в больницах, оплаты многих процедур в поликлиниках и пр. Несоответствие между государственными обязательствами и реальными возможностями оказалось настолько значительным, что многие эксперты заговорили о необходимости пересмотра государственных обязательств, включая Конституцию России. При этом предложения по отступлению от первоначальных государственных обязательств иногда хитро маскируются и принимают характер закулисной интриги. Например, вместо опасного с политической точки зрения пересмотра Конституции предлагается найти юридические основания, которые позволили бы сузить трактовку понятия «медицинская помощь» (исключив из нее, например, питание и «гостиничные услуги» пациентов в больницах). Другой формой скрытого пересмотра государственных обязательств является «рационирование потребления медицинской помощи», заключающегося в «формировании листа ожидания по неэкстренным видам медицинской помощи». Чтобы уменьшить сроки ожидания консультации у специалиста или оперативного вмешательства, пациенту следует внести соответствующую плату.

Другой не менее острой проблемой для населения явилась платная медицина, т.е. совокупность всех тех медицинских услуг, которые остались за рамками ОМС. Уровень цен на эти услуги делает их совершенно недоступными для подавляющего большинства населения страны. По существу, платные медицинские учреждения сегодня — это элитарная сфера услуг.

Поскольку доступ к медицинскому обслуживанию за годы реформ оказывается все более тесно связанным с увеличением личных расходов граждан на медицинские услуги, беднейшие слои населения могут вскоре окончательно лишиться возможности прибегнуть к медицинской помощи. Стоит ли и говорить о том, что такая ситуация неприемлема не только с позиций общечеловеческой нравственности, но и с точки зрения национальной безопасности страны.

Образование

Общепризнанными достижениями советской системы образования являлись почти поголовная грамотность населения, общедоступность общего среднего образования, высокий уровень подготовки специалистов, прежде всего в естественно-научных областях, бесплатность образования и пр. Система образования почти полностью финансировалась за счет средств государства.

Принятый в 1992 г. Закон РФ «Об образовании» не предлагал радикальных изменений в сложившейся системе. По существу, реформа сферы образования должна была решить две задачи: 1) открыть возможности для развития негосударственного образования; 2) провести децентрализацию государственного управления и финансирования сферы

образования. Новый закон обеспечил нормативную базу для создания негосударственных образовательных учреждений, а также установил порядок их лицензирования и государственной аккредитации. При этом негосударственные образовательные учреждения допускались к государственному финансированию наряду с государственными. Размеры государственного финансирования определялись пропорционально фактическому количеству учащихся. Учебным заведениям была предоставлена значительная автономия, появились советы попечителей, ассоциации ректоров и вузов и т.д. Однако передача функций по управлению и финансированию образовательных учреждений на региональный уровень в условиях, когда большинство регионов получает дотации, а государственный бюджет ежегодно не исполняется, означало кризис государственной системы образования. Передача полномочий на нижний уровень (из центра в регионы, из регионов в органы местного самоуправления) не сопровождалась ресурсным обеспечением.

В первую очередь это ударило по системе среднего образования. Нехватка средств и низкая заработная плата работников — две черты, объединяющие реформы государственных учреждений образования и здравоохранения. При этом, если в случае здравоохранения сравнительно большая тяжесть ситуации легла на плечи населения, то кризисные явления в сфере образования острее ощущаются работниками этой сферы, нежели получателями соответствующих услуг. Заработная плата школьных учителей — одна из самых низких в стране, а ее задержки до сих пор остаются распространенной практикой в некоторых регионах. Вместе с тем в государственных школах, так же как в государственных поликлиниках и больницах, происходит «ползучая» коммерциализация прежде бесплатных услуг, что заметно повышает расходы населения и ставит в тяжелые условия не только бедные семьи, но и вообще большинство семей с детьми.

Одновременно с углублением дифференциации в доходах населения и уровне реального потребления в большинстве стран с переходной экономикой растет серьезная опасность, заключающаяся в «расслоении» системы социальных услуг. Многие эксперты отмечают возможность возникновения «двухуровневых» систем образования и здравоохранения (для богатых и для бедных).

Социальная реформа в России осуществлялась «по остаточному принципу» и не была подготовлена концептуально. «Остаточный принцип» означает, что независимо от избранной концепции реформирования той или иной области реформа могла рассчитывать лишь на небольшие «крохи», оставленные в бюджете на «латание дыр», на принятие мер чрезвычайного характера. Концептуальная неподготовленность реформ в целом была обусловлена не только безответственностью политиков, чьи интересы были сконцентрированы исключительно вокруг политических решений и их экономических

составляющих. Другим существенным фактором послужило общее состояние политической культуры в России.

В отличие от развитых стран Запада, для которых проекты реформ в социальной сфере служат важнейшим инструментом политической борьбы и привлечения внимания избирателей, в России до сих пор социальная политика не являлась существенным элементом общественной идеологии. Недостаточное общественное внимание к реформам в социальной сфере во многом объясняется инерцией советского времени, когда государственные гарантии в области занятости, доходов и социальных услуг считались чем-то само собой разумеющимся. Сохранению этой инерции способствовало и то, что отмена социальных гарантий государства в ходе реформ 90-х годов происходила исподволь, незаметно, оставляя надежду на временный характер трудностей, обусловленных экономическим кризисом.

Основную направленность реформ в социальной сфере можно охарактеризовать следующим образом:

- сужение круга государственных гарантий;
- сокращение государственных расходов на социальную сферу;
- перераспределение ответственности за социальную защиту населения между государством, предприятиями и частными лицами в пользу частных лиц;
- децентрализация управления и финансирования социальной сферы, перенесение на региональные власти основного бремени государственной политики в области социальной защиты граждан.

Указанные тенденции в принципе соответствуют либеральному проекту реформ. Если бы реформы руководствовались исключительно либеральным планом, мы имели бы жесткую, но последовательную и экономную социальную сферу, соответствующую идеалу «дешевого государства». Однако подобное реформаторство, не подкрепленное соответствующей политикой доходов, очень скоро привело бы к социальному взрыву и отказу от рыночных преобразований, поскольку население не смогло бы выдержать возлагаемой на него экономической нагрузки — оно попросту не имеет доходов для финансирования подобного либерального проекта.

Наследие советского периода, связанное с высокой ролью государства в социальном обеспечении населения, положительный опыт благополучных стран Западной Европы, а также снижение реальных доходов россиян с начала 90-х годов вызвали к жизни другой проект социальных реформ, который можно условно обозначить как проект «социального государства». Однако реформы в России не могли полностью пойти в направлении организации социальной защиты населения по типу социального государства, поскольку такой проект является слишком дорогостоящим для государства.

Если бы реформы были продуманными и комплексными, то мы, возможно, имели бы некую третью модель реформы в социальной сфере. Однако поскольку последняя не являлась предметом специального

интереса ни руководства страны, ни широкой общественности, то реально осуществляемые меры в социальной сфере оказались эклектическим нагромождением разрозненных элементов различных проектов, дополненных к тому же сиюминутными решениями, принимаемыми под воздействием сложившихся в данной сфере чрезвычайных обстоятельств. В итоге многие конкретные решения фактически противоречили первоначально избранным приоритетам и уже принятым законам. В чем состоят *основные противоречия* реформ в социальной сфере?

За десять лет руководство страны не смогло определиться со стратегией реформы в социальной сфере, что привело к бессистемности осуществления нововведений в области социальной защиты — ответом на предпринимаемые меры стала низкая эффективность государственных вложений в эту область, неэффективность социальной помощи гражданам, нецелесообразное расходование и распыление средств. Стихийный рост неплатежей, бартер и расширение теневого сектора экономики сужали источник бюджетных поступлений, а с ним и возможности государства по социальной защите граждан. Между тем экономический кризис, спад производства и рост безработицы формировали повышенную потребность общества в социальной помощи.

Многие нововведения в области социальной политики (например, страховая медицина, бюджетное финансирование негосударственных учреждений образования и т.п.) были взяты из опыта экономически развитых стран без учета двух существенных особенностей России: 1) отсутствия средств на полноценное внедрение передовой системы и 2) отсутствия институционального обеспечения, соответствующего гражданскому обществу, — несоответствие по двум указанным базовым условиям означало, что многие положения закона просто не исполняются, что нередко сводило на нет положительный эффект от всей системы принимаемых нововведений.

Реформы в социальной сфере оказались не сбалансированы с осуществляемой экономической политикой. В результате средства, выделяемые на социальную защиту, далеко не всегда доходили до адресата (например, треть и без того скудного объема средств, направленных на образование в 1994 г., была «съедена» уплатой коммунальных платежей). Принимаемые меры редко оценивались с точки зрения соответствия между потребностью в них и реальной отдачей — отсутствие предварительного анализа эффективности приводит к растрате средств, единственным смыслом которой оказывается пропагандистское значение мероприятий.

Наконец, перемещение ответственности за проведение социальной политики из центра в регионы без достаточной подготовки финансовой и нормативной базы повлекло за собой декларативный характер гарантий в сфере социального обеспечения для большинства населения страны и означало на деле закрепление экономического и социального неравенства граждан, живущих в разных регионах.

Рынок труда и воспроизводство человеческого капитала

Рынок труда — наиболее сложный элемент рыночной экономики. Здесь не только переплетаются интересы работника и работодателя при определении цены труда и условий его функционирования, но и отражаются практически все социально-экономические процессы, происходящие в обществе. От того, насколько успешно функционирует экономика, в какой фазе экономического цикла она находится, каково поведение основных субъектов рынка — работника и работодателя, — зависит спрос на рабочую силу и ее предложение, а соответственно, и уровень безработицы. Уровень инфляции и ставка ссудного процента определяют инвестиционную активность, что, в свою очередь, формирует движение системы рабочих мест: растет или сокращается их число, создаются высокотехнологичные рабочие места или они воссоздаются на прежнем (или регрессирующем) техническом уровне. От уровня доходов населения зависит степень его трудовой активности: чем ниже доходы, тем, при прочих равных условиях, относительно большее число людей вынуждено выходить на рынок труда и тем сильнее растет напряженность на нем. Значительное влияние на поведение субъектов рынка труда оказывают сложившиеся традиции в трудовой сфере и национальные особенности поведения.

Проблема накопления научных знаний, опыта и навыков работников как реальной составной части национального богатства до последнего времени не получила развития в качестве составной части экономической науки, несмотря на то, что постановка этой проблемы была одной из первоначальных идей классической политической экономии. Данная группа проблем нередко с известной долей условности объединяется общим названием — проблема *человеческого капитала*. Изучение воспроизводства человеческого капитала в современной экономике предполагает исследование проблем общественного движения научно-технической информации, воплощенной в рабочей силе работников высокой квалификации.

На заре развития машинного производства, когда производственный процесс нуждался в частичном рабочем, исполнявшем роль придатка машины, применение научных знаний в производстве было совершенно отделено от знаний и умения отдельных рабочих. Более того, появление машин в производственных процессах не только не способствовало повышению квалификации подавляющего большинства их непосредственных участников, но и потребовало массовой замены искусных, квалифицированных работников ручного труда низкоквалифицированными рабочими, способными выполнять лишь ограниченное число частичных операций. Тем самым частичный рабочий по своей функциональной роли в производственном процессе сам оказывался низведен лишь до положения машины, которая *именно поэтому* так легко и успешно с ним конкурировала, вытесняя его из

производства[266]. В результате этого факта, выступающего всеобщим технико-экономическим законом буржуазного способа производства, который является адекватной общественной формой движения индустриальных технологий, в индустриальном обществе всегда имеет место относительное перенаселение, выражающееся в устойчивом превышении совокупного предложения рабочей силы над совокупным спросом на нее. Таким образом, рынок труда в отличие от всех остальных рынков никогда не находится в равновесии, так как спрос и предложение рабочей силы в рыночной экономике никогда не совпадают.

В этом сведении производственных функций человека к функциям машины и заключается коренная *онтологическая* причина того факта, что теоретические доктрины, характеризующие экономический строй буржуазного общества, исходят из априорной экономической эквивалентности живого и овеществленного прошлого труда, не подвергая сомнению правомерность их соизмерения. Однако становление информационного технологического способа производства должно побудить исследователей подвергнуть коренному пересмотру эту, долгое время казавшуюся столь естественной, точку зрения.

Современные высокотехнологичные производственные процессы, напротив, предполагают, что участвующие в них работники выполняют элементы сложного творческого, интеллектуального труда, — осуществляют функцию контроля за работой машин и управления ими, а это значит, что современное производство требует уже не частичных рабочих, а работников-универсалов, производственные функции которых способны выполнять лишь всесторонне развитые индивиды. Поэтому неизбежным следствием развития системы информационных технологий станет устранение современных косных форм разделения труда, приковывающих человека к его профессии, а с ним и разрушение господствующей сегодня системы отношений частной собственности.

В то же время этот процесс достаточно длителен и противоречив, поскольку развитие наукоемких производственных процессов, вообще говоря, не избавляет трудящегося индивида от выполнения частичных операций. В качестве примера можно привести функции оператора, контролирующего и направляющего работу сверхсложных высокотехнологичных производственных систем (например, оператора ЭВМ): данная работа предполагает наличие *частичного* работника, а вовсе не всесторонне развитого индивида, поскольку основана на осуществлении не творческих, а логических операций.

В силу происходящих на наших глазах глобальных изменений в характере, содержании и условиях общественного труда сегодня значительно возрастает роль информации, овеществленной в рабочей силе работников высокой квалификации. Современные производственные

[266] См.: Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 42. С. 51.

процессы, протекающие в наиболее развитых странах мира, предъявляют высокие требования к *грамотности* участвующих в них людей, т.е.к способности этих людей извлекать из окружающего мира, перерабатывать и фиксировать в знаковой форме необходимую им информацию.

Отождествление грамотности человека с его умением читать и писать — это внеисторический подход. В истории человечества было время, когда этих двух навыков в самом деле было достаточно для того, чтобы быть грамотным человеком. Однако современная грамотность, соответствующая периоду становления информационного технологического способа производства, предполагает умение общаться с компьютером (хотя бы на уровне пользователя текстовых редакторов и простейших баз данных), владение основами экономики и права, знание одного-двух иностранных языков как минимум со словарем, знание и применение основ логики, риторики, этики, безопасности жизнедеятельности (например, правил дорожного движения, личной гигиены, пожарной безопасности), а также способность не только воспроизводить, но и активно использовать значительную часть знаний, полученных в объеме программы общеобразовательной средней школы.

Поэтому наличие у индивида определенного уровня образования и интеллектуального развития выступает необходимой предпосылкой его вступления в процессы производства, технико-экономические условия которых соответствуют общественно нормальному уровню. Следовательно, сегодня интеллектуальная деятельность уже не противостоит остальным функциональным формам материального производства, применяющим ее продукт. По выражению К. Ясперса, человек сам становится одним из видов сырья, подлежащего целенаправленной обработке[267]. Это означает, что сегодня необходима принципиальная методологическая разработка проблем воспроизводства рабочей силы, учитывающая воспроизводство овеществленной в ней информации.

Квалификация современного работника выступает важнейшим результатом *предшествующего* труда по производству научно-технической информации и по ее воплощению в живом труде. Характеризуя процесс воспроизводства рабочей силы трудящегося индивида, К. Маркс отмечал, что его образование, квалификация являются "важнейшим сохраненным результатом предшествующего труда, существующим, однако, в самом живом труде"[268]. Таким образом, не только сферу науки, но и сферу образования в наши дни по праву можно рассматривать в качестве неотъемлемого "нулевого цикла" каждого производственного процесса.

Одна из первоначальных идей классической политической экономии, выдвигаемая А. Смитом, К. Марксом и другими экономистами, заключается в рассмотрении накопления квалификации и навыков

[267] См.: Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986. С. 144.

[268] Маркс К. Теории прибавочной стоимости (IV том "Капитала")// Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. III. С. 306.

работников как накопления *основного капитала*. Накопление человеческого капитала (информации, овеществленной в рабочей силе работников высокой квалификации), так же как и накопление всякой научно-технической информации, представляет собой кумулятивный процесс, количественная сторона которого описывается логистическими кривыми. Они естественным образом возникают и в процессе исследования различных явлений, имеющих место в сфере труда и занятости, в частности касающихся уровня безработицы, доходов и потребления.

В подавляющем большинстве случаев авторы характеризуют эмпирические зависимости, не осмысливая их как логистические кривые и, естественно, не обосновывая этот факт теоретически. В качестве примера укажем на известный учебник по экономике труда под редакцией Эшенфельтера и Лэйарда[269], в котором эмпирическая характеристика рассматриваемых логистических зависимостей никак не обсуждается с позиций экономической теории.

Статистические данные о зависимости уровня безработицы в различных социальных группах от уровня их образования и квалификации, приводимые в ряде недавних публикаций[270], позволяют выстроить приведенную на рисунке 7.2 зависимость вероятности потери работы в период экономического кризиса тем или иным работником (параметр *p*) от совокупных инвестиций в его человеческий капитал, произведенных в течение всей его предшествующей жизни (параметр *I*): она представляет собой кривую типа параболы, ветви которой направлены вниз, с единственной точкой максимума.

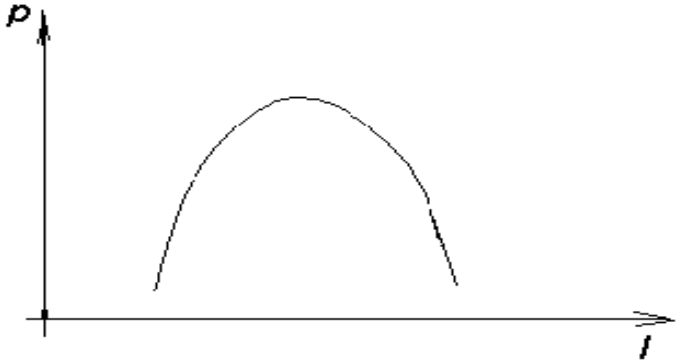


Рис. 7.2

На самом деле вероятность потери работы при наступлении кризиса как функция инвестиций в человеческий капитал подчиняется закону *нормального* распределения. Грубо говоря, вероятность потери работы и для работника с начальным образованием, и для академика достаточно мала — она максимальна для лиц с неоконченным высшим или только что

[269] Handbook of Labor Economics. Vol. 1 / Ed. By O.Ashenfelter and R.Layard. Amsterdam, London, New York, Tokyo: North-Holland, 1986. P. 477, 583.

[270] См., например: Покрытан П.А. Формирование и функционирование рынка рабочей силы в России: Вопросы генезиса и динамики. М., 1998. С. 124-125; Прокопов Ф.Т. Безработица и эффективность государственной политики на рынке труда в переходной экономике России. М.: ТЕИС, 1999. С. 70.

полученным высшим образованием (молодых специалистов). В этом заключается одна из причин резкого «омоложения» безработицы в странах, переживающих экономический кризис. В частности, около 30% безработных в России составляет молодежь в возрасте до 29 лет. Аналогичная картина наблюдается и в других странах с переходной экономикой.

Легко понять, что *приращение* указанной нормально распределенной вероятности, выражаемое интегралом с переменным верхним пределом, как функция объема инвестиций в человеческий капитал может быть хорошо приближено логистической кривой:

$$\int_{I_0}^{I} p(t)\,dt = f(I).$$

По поводу теоретического обоснования логистического характера этой зависимости нетрудно заметить, что закон убывающей производительности капитала (убывающей отдачи от инвестиций) относится в равной мере и к инвестициям в человеческий капитал. В частности, статистика развитых стран мира свидетельствует о том, что затраты на получение среднего образования приносят более ощутимый экономический эффект и окупаются быстрее, чем на получение высшего, а они, в свою очередь, более эффективны, нежели затраты на переобучение и повышение квалификации, осуществляемые по месту работы. Так, по некоторым оценкам, норма отдачи от инвестиций в среднее образование составляет в развитых странах в среднем 11%, в менее развитых она лежит в пределах 15-18%. Норма отдачи от инвестиций в высшее образование составляет для развитых стран 9%, для менее развитых — 13-16%[271]. При этом во всех группах стран прослеживается закономерность: чем выше уровень образования, тем ниже его отдача. Так, для начального образования она может достигать 50-100%, для среднего — 15-20%[272].

Убывающая производительность человеческого капитала немедленно влечет за собой существенные следствия для формирования и проведения в жизнь грамотной государственной политики в области образования и науки. В частности, факт убывающей производительности человеческого капитала означает, что достижение всеобщей грамотности приносит обществу более ощутимый экономический эффект, чем подготовка суперинтеллектуалов при наличии неграмотного большинства населения. По существу, на использование именно этой закономерности была направлена политика культурной революции, выдвинутая и реализованная в нашей стране в первые десятилетия советской власти. Нация, в которой все умеют читать и писать, в долгосрочной перспективе обгонит в

[271] См.: Опыт переходных экономик и экономическая теория/Под ред. В.В. Радаева, Р.П. Колосовой, В.М. Моисеенко, К.В. Папенова. М.: ТЕИС, 1999. С. 98.

[272] См.: Капелюшников Р.И., Албегова И.М., Леонова Т.Г., Емцов Р.Г., Найт П. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации//Общество и экономика. 1993. № 9-10. С. 6.

техническом развитии нацию, в которой большинство населения неграмотно, хотя отдельные личности гениальны.

Заметим, что такая постановка проблемы в корне противоречит государственной образовательной политике большинства стран мира (особенно западных стран), в частности новой доктрине образования, недавно принятой в нашей стране и выдвигающей в качестве ведущей цели функционирования системы образования не подготовку специалистов для народного хозяйства, как это было прежде, а удовлетворение интеллектуальных потребностей обособленной личности. Однако было бы неразумно полагать, будто потребности частных лиц в знаниях существуют абстрактно и вне зависимости от потребностей общественного производства в квалифицированных кадрах. Конечным потребителем специалистов с высшим образованием в любом случае остается сфера общественного производства (материального и духовного). Поэтому характер и уровень подготовки специалистов в вузах в конечном счете определяются потребностями современного производства.

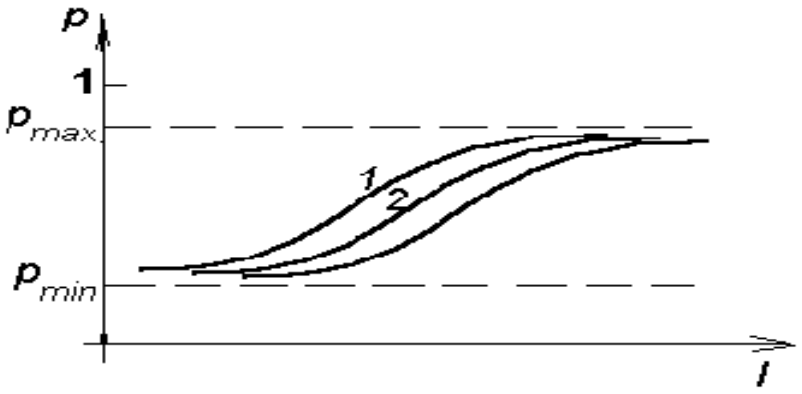


Рис. 7.3

В качестве простого примера, иллюстрирующего применение логистических кривых к анализу процессов воспроизводства рабочей силы, рассмотрим *равновесное* состояние макроэкономической системы, сбалансированное по всем рынкам, за исключением рынка живого труда, и обозначим через *p* вероятность найти работу в среднем для трудоспособных, не занятых в общественном производстве. Считая фиксированной долю занятых в составе всего трудоспособного населения (обозначим эту долю через *N*), обнаружим, что текущее значение *p* зависит от совокупного объема инвестиций *1* в данной макроэкономической системе[273]. Эта зависимость имеет логистический характер (рис. 7.3).

Нижний предел p_{min} параметра *p* определяется долей занятых, согласных работать, не получая регулярного дохода (при наличии постоянных задержек в оплате труда и т.д.), в составе всего трудоспособного населения. Верхний предел p_{max} — это максимально

[273] См.: Мандель А.С. Модель планирования инвестиций, направляемых на ослабление социальной напряженности //Проблемы управления безопасностью сложных систем: Пятая Международная конференция: Тезисы докладов. Т. 2. М., 1998. С. 225-227.

возможная доля занятых в трудоспособном населении, определяемая макроэкономической ситуацией, сложившейся в данной системе. При этом различным значениям N соответствуют разные кривые $p = p(I)$, в совокупности выстилающие указанную часть фазовой плоскости (I, p). При одном и том же значении I большее значение p достигается при меньшем N: кривая 1 на рис. 7.3 соответствует меньшему значению N, чем кривая 2, и т.д.

Другой пример логистической зависимости содержится в знаменитом исследовании С. Кузнеца, который на основе количественного анализа статистических данных экономического развития многих стран показывает, что в процессе экономического развития темпы дифференциации в распределении доходов растут по закону, выражаемому кривой рис. 7.2: эти темпы постепенно повышаются, а затем стабильно падают[274]. Сам *уровень* дифференциации, таким образом, представляет собой кривую, близкую к логисте: до определенного момента кажется, что этот процесс может продолжаться бесконечно, но затем наступает насыщение, и уровень дифференциации стабилизируется. Однако опыт Тайваня, Южной Кореи и других стран, грамотно реализующих свои сравнительные преимущества, свидетельствует о том, что дифференциация доходов не есть общий момент, неизбежно вытекающий из факта экономического роста.

На самом деле дифференциация доходов — это следствие не роста, а определенного режима проведения либерализации, создающей «двухколейную» систему доходов, быстро расслаивающихся на медленно растущую зарплату и «галопирующую» предпринимательскую прибыль. Реализация конкурентных преимуществ в трудоизбыточных регионах требует развития трудоемких отраслей, что создает относительно большой объем занятости с помощью ограниченных денежных средств и повышает долю зарплаты в распределении доходов от производственных факторов. Это, в свою очередь, позволяет избежать углубления дифференциации доходов, которое возникает во многих странах в процессе перехода к экономическому подъему.

Применение логистических кривых к описанию зависимостей, которым подчиняется накопление человеческого капитала, основывается на том факте, что некоторая часть рабочей силы трудящихся индивидов, представляющая собой совокупность их знаний, умений и навыков, характеризующих их профессиональный, общеобразовательный и культурный уровень, есть величина кумулятивная, накапливающаяся, — иными словами, представляет собой часть *основного* капитала в отличие от оборотного, который имеет характер не «фонда» (stock), а «потока» (flow). Эта идея, лежащая в основе многих современных теоретических построений (в частности, теории человеческого капитала), принадлежит к числу ведущих идей классической политической экономии. В частности, А. Смит рассматривал созидательные возможности человека в качестве

[274] Kuznetz S. Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure. Cambridge (MA): Harvard Univ. Press, 1971.

составной части совокупного основного капитала общества: «Приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует дополнительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности…»[275].

Несколько позже подобная идея была высказана К. Марксом, отмечавшим, что совокупность качеств, характеризующих способность человека к труду, образует запас его потенциального труда. Маркс употребляет термин *Arbeitskraft*, не вполне корректно переводимый как «рабочая сила». «Сбережение рабочего времени, — отмечал Маркс, — равносильно увеличению свободного времени, т.е. времени для того полного развития индивида, которое само, в свою очередь, как величайшая производительная сила обратно воздействует на производительную силу труда. С точки зрения непосредственного процесса производства это сбережение рабочего времени можно рассматривать как производство *основного капитала*, причем этим основным капиталом является сам человек»[276]. Отсюда вытекает, что информация, овеществленная в рабочей силе высокой квалификации и выступающая сохраненным результатом предшествующего труда (знание, квалификация трудящегося индивида, а также его общеобразовательный и культурный уровень, достигаемый им за счет своего свободного времени), представляет собой основной капитал, который не расходуется всякий раз без остатка в процессе труда, осуществляемом данным трудящимся индивидом, а переносит свою стоимость по частям на вновь создаваемый продукт, вплоть до полного морального износа.

Таким образом, средства, авансируемые на куплю рабочей силы, нельзя целиком относить к оборотному капиталу: по характеру воспроизводства часть переменного капитала представляет собой основной капитал, причем доля этого основного капитала в общей стоимости рабочей силы увеличивается по мере того, как процесс общественного воспроизводства предъявляет все более высокие требования к квалификации трудящихся индивидов, уровню их образования. Именно поэтому обучение работников, повышение их квалификации (равно как и сбережение рабочего времени, выступающее необходимой предпосылкой этого процесса) правомерно рассматривать как производство совокупного основного капитала общества.

Разумеется, это обстоятельство не дает повода считать К. Маркса основоположником теории человеческого капитала. Если известная часть рабочей силы трудящихся индивидов не расходуется полностью в каждом процессе труда и не требует ежедневного возобновления, то отсюда еще не следует, что наемный рабочий становится капиталистом, а его рабочая сила

[275] Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. С. 208.

[276] Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов (Первоначальный вариант «Капитала»)// Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. II. С. 221.

— его капиталом, как это утверждает теория человеческого капитала.

Один из рациональных моментов этой теории состоит в том, что рабочая сила по характеру ее воспроизводства распадается на два элемента, один из которых воспроизводится и расходуется целиком и имеет характер потока, а другой накапливается и имеет характер фонда, однако это накопление есть накопление *капитала, присваивающего рабочую силу наемных работников*, т.е. накопление капитала в производительной форме. Следовательно, переменный капитал, авансируемый на куплю рабочей силы, также должен распадаться на две части, различающиеся по характеру их воспроизводства.

Таким образом, категория "человеческий капитал", весьма популярная в современной западной экономической науке, имеет достаточно глубокие методологические корни в классической политической экономии. Заметим, что в середине XIX века подобные идеи возникали и у представителей отечественной экономической науки. В частности, русский экономист Александр Иванович Бутовский по этому поводу писал: «Участие, принимаемое капиталом нравственным в производстве, совершенно сходно с тем, которому предназначены капиталы постоянные, самобытные. Подобно орудиям, образование служит нам, нимало не изменяясь; оно в нас остается и даже имеет то преимущество перед другими капиталами постоянными, что, по мере применения к производству, беспрестанно обогащается новой опытностью»[277].

Любопытно, что многие современные экономические доктрины Запада так или иначе объясняют и исследуют долгосрочный характер капитальных вложений в человеческий капитал, тогда как в отечественной экономической литературе эти проблемы, за редким исключением, до недавнего времени не исследовались.

Это обстоятельство вполне объяснимо, оно вытекает из современных реальностей нашей экономической практики, выше которой, вообще говоря, не может подняться экономическая теория. А реальная практика экономического развития в нашей стране такова, что она часто игнорирует специфику воспроизводства именно той части рабочей силы, которая представляет собой часть основного капитала. Сегодня, когда количественное отношение стоимости основной части переменного капитала к стоимости оборотной его части неуклонно растет, и весьма быстрыми темпами, подобное невнимание дорого обходится нашему обществу и еще дороже обойдется в будущем.

Отсюда, в частности, следует, что разделение чистого дохода предприятий на фонд накопления и фонд потребления, столь привычное в сфере материального производства, не должно иметь места в сфере информационного производства, ибо не соответствует его функциональной специфике. Здесь необходимо дифференцировать средства,

[277] Бутовский А.И. Опыт о народном богатстве, или О началах политической экономии. В 3-х томах. СПб., 1847. Т. 1. С. 203.

предназначенные для потребления, в зависимости от характера этого потребления: например, расходы на проведение НИОКР, на обучение персонала нередко оказываются инвестированием, приносящим свои плоды и окупающим себя сторицей. Необходимо решительно преодолеть все еще имеющий место взгляд на инвестиции в образование и научные исследования как на расходы, осуществляемые из благотворительных побуждений вопреки соображениям экономической эффективности.

Некоторые экономисты в связи с этим отмечают, что вложения в научные исследования и образование следует рассматривать целиком как *производительные капиталовложения* при условии, что по своему содержанию полученная в результате этих исследований научно-техническая информация и полученные в процессе обучения знания соответствуют объективным потребностям производства, осуществляемого при общественно нормальных условиях[278].

Это означает, что становление информационного технологического способа производства, требующее новой постановки проблемы производительного труда в условиях современного всемирного хозяйства, автоматически выдвигает на передний план также и проблему производительного потребления. В современных условиях труд по производству информации должен рассматриваться как производительный. Непроизводительным становится лишь такой труд, который применяет морально устаревшие средства производства (прежде всего, морально устаревшую информацию) и технико-экономические условия осуществления которого, тем самым, не соответствуют общественно нормальным.

Следует отметить, что ни в одной стране мира это обстоятельство не находит отражения в принятых сегодня системах бухгалтерского учета. Даже в таких странах, как США и Япония, объявляющих о своем переходе к постиндустриальному обществу, расходы на образование, на повышение квалификации персонала во внутрифирменном планировании учитываются по статье "Издержки", хотя по существу это вложения в основной капитал предприятия, овеществленный в рабочей силе его работников. При этом Американский Совет по бухгалтерским стандартам мотивирует свою позицию тем, что от 30 до 90% разработок оказываются безуспешными, а 3/4 затрат на новую продукцию включаются в товары, не пользующиеся спросом, и, таким образом, эти затраты не принесут в будущем никакой прибыли[279]. Думается, что столь простое решение этого вопроса слабо аргументировано. На самом деле мы сталкиваемся здесь с глубокой проблемой, и вместо того, чтобы все расходы на НИОКР целиком причислять к потерям, следует заняться выяснением *общественно нормального* уровня этих потерь, который должен вытекать из важнейших

[278] См.: Скоров Г.Е. Развивающиеся страны: образование, занятость, экономический рост. М.: Наука, 1971. С. 35.

[279] См.: Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1993. С. 231.

воспроизводственных пропорций, имеющих место в экономике отдельных стран и всемирного хозяйства в целом и основанных на количественной оценке экономической неопределенности информации.

Человеческий капитал и социальная цена рыночных реформ

Реальности современной российской экономики ставят труднопреодолимые препятствия на пути воспроизводства человеческого капитала. Чрезмерное отставание цены рабочей силы по сравнению с ценами других товаров помимо разрушительного воздействия на производство, приводит к тяжелым социальным последствиям. Резко упал уровень жизни большинства населения страны, расслоение общества на горстку богатых и огромную массу бедных достигло опасной черты. Падение физических объемов производства, увеличивающее благосостояние отдельных лиц различными путями, не имеющими отношения к производственной сфере, в то же время ставит на грань разорения большинство производственных предприятий и отбрасывает за черту бедности подавляющую массу трудящихся, у которых отчуждается не только прибавочный, но и значительная часть необходимого продукта.

Следовательно, в кризисной и депрессивной экономике рабочая сила воспроизводится в затухающем виде, сокращающемся количественно и качественно. Это не удивительно, а, напротив, достаточно естественно: если производство не предъявляет спроса на новую, передовую технику, то оно не предъявляет спроса и на людей, способных создавать ее и работать на ней. Поэтому в современной российской экономике особенно остро стоит задача сохранения кадрового потенциала, который будет востребован в полном объеме не ранее чем в реальном секторе начнется экономический подъем.

Забавно, что в одном исследовании, выполненном на средства Фонда Форда, всерьез утверждается, что в кризисной экономике России предприятия «будут предпочитать увольнять в первую очередь менее образованных работников, как менее производительных»[280]. На самом деле, разумеется, принимаемые в данной области решения определяются не так называемой производительностью труда (выработкой, приходящейся на одного занятого), а совокупной эффективностью производственных процессов (эффектом, приходящимся на единицу *затрат*). Реальная практика показала, что единственной возможностью выживания для подавляющего большинства предприятий в кризисной экономике стал переход к более низким, отсталым технологическим укладам хозяйства и, следовательно, разрушение своего технологического

[280] Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России. М.: РПЭИ, 1998. С. 33.

потенциала, овеществленного как в средствах производства, так и рабочей силе высокой квалификации, которая, естественно, в первую очередь попадает под «сокращение штатов».

В связи с этим проблема утечки умов из России представляется далеко не столь простой и однозначной, как подчас выглядит в изложении некоторых теоретиков. Эмиграция некоторой части российских ученых — это лишь небольшая часть процесса деинтеллектуализации нашей страны. Гораздо более опасными представляются другие, более весомые составляющие этого процесса, например так называемая “внутренняя эмиграция”, состоящая в том, что значительная часть инженеров, ученых, да и высококвалифицированных рабочих, вынуждена менять свою специальность, теряя квалификацию, поскольку спрос на неквалифицированную рабочую силу, осуществляющую низкопроизводительный труд, в нашей стране существенно превышает спрос на рабочую силу высокой квалификации. Например, в 1995 г. доля внешней эмиграции составляла менее 10% от общего оттока научных кадров, а остальная часть приходилась на "внутреннюю эмиграцию".

Наконец, оба эти момента, вместе взятые, составляют лишь видимую часть айсберга, называемого утечкой умов. Гораздо более масштабную часть этого процесса образует скрытая утечка умов, которые уходят из сферы производства научных знаний, *не покидая* своих рабочих мест. Факты говорят сами за себя: в 1992 г. 44% ученых имели дополнительный источник заработка, в 1994 г. — 77%. Для ученого развитой западной страны научно-педагогическая работа в двух-трех местах является делом естественным, поскольку его зарплата традиционно складывается из жалованья по месту основной работы, доходов от работы по грантам, от преподавания и от консультационных услуг, которые он оказывает частному бизнесу либо государственным структурам. Для нашей страны, где спрос на интеллект с началом рыночных реформ резко упал, «дополнительный источник заработка» чаще всего предполагает деятельность, по своему характеру не имеющую прямого отношения к сфере научных исследований, и таким образом представляет собой один из вариантов все той же скрытой утечки умов.

Заметим, что указанные три аспекта, связанные с процессом утечки умов, в совокупности приносят науке несравнимо меньший ущерб, нежели так называемая упущенная выгода, т. е. потери, вытекающие из нарушения нормального воспроизводства научных кадров, включая высшее образование и все формы последипломного обучения. Отсутствие материальных стимулов к получению образования вызывает стремление молодых людей реализовать свои возможности в иных сферах общественной жизни, что наносит невосполнимый урон воспроизводству интеллектуального потенциала страны.

Таким образом, можно констатировать, что проблема утечки умов представляет собой вовсе не внешнеэкономическую, а структурную проблему. В целом логика этого процесса состоит в том, что структурные

преобразования совокупной рабочей силы общества осуществляются в соответствии с общими структурными перекосами в экономике страны: передовые наукоемкие отрасли хозяйства разваливаются, и наиболее квалифицированные кадры оказываются не у дел.

Но на воспроизводство неквалифицированной рабочей силы требуется меньше средств, поэтому появляется возможность сэкономить на сферах образования, науки и культуры, и эта возможность успешно (и даже с лихвой) используется правительством. Нашей стране предлагается убедиться на своем опыте в истинности одной из аксиом капиталистического рыночного хозяйства: рабочая сила воспроизводится лишь постольку, поскольку на нее предъявляется спрос. Разумеется, всякие разговоры об абстрактном гуманизме и общечеловеческих ценностях, важнейшей из которых объявляется человеческая личность, неизменно оказываются пустой болтовней.

Резкое падение спроса на труд заметно ухудшило условия воспроизводства человеческого капитала, вызвав его деградацию в большинстве стран с переходной экономикой. Это вызвало обвальное падение престижа образования и науки, деформировало структуру безработицы в ряде стран, обладавших значительным научно-техническим потенциалом до начала рыночных реформ (Россия, Украина, Польша, Восточные Земли Германии). Во всех постсоциалистических странах в годы кризиса снизилась доля оплаты труда наемных работников в ВВП (табл. 7.6), падение которого, в свою очередь, увеличивало резервную армию труда.

Таблица 7.6

Доля оплаты труда наемных работников в ВВП[1)] стран с переходной экономикой в 1990-2001 гг. (%, расчет в текущих ценах соответствующих лет)

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Страны Центральной и Восточной Европы												
Албания	41,5	39,0	37,0	37,3	37,7	37,9	38,4	38,7	38,8	39,0	40,0	41,0
Болгария	45,0	43,0	41,5	40,5	41,1	41,7	42,3	42,9	43,6	44,2	44,9	45,0
Венгрия	53,5	51,5	49,0	48,0	48,5	49,0	49,5	50,0	50,5	51,0	51,5	52,0
Польша	45,0	40,5	41,0	41,6	42,1	42,7	43,3	43,9	44,5	45,1	45,7	46,3
Румыния	46,5	41,5	37,5	37,9	38,3	38,7	39,1	39,5	40,0	40,5	41,0	41,5
Чехия	56,	54,	53,	52,	50,	51,	52,	52,	53,	54,	55,	56,

	0	0	5	0	5	3	1	9	7	5	4	5
Словакия	52,5	51,0	49,0	47,5	48,0	48,6	49,2	50,0	50,7	51,5	52,4	53,0
Югославия	47,0	45,0	43,0	41,0	41,4	41,9	42,3	42,6	43,0	43,5	44,0	45,0
Хорватия	48,0	46,0	44,0	43,0	43,5	43,9	44,8	45,3	46,0	46,5	46,8	47,2
Босния	46,5	43,0	43,0	42,0	41,0	41,3	41,6	41,9	42,5	43,0	43,3	43,5
Словения	54,0	53,0	52,0	51,0	50,0	50,5	50,9	51,5	52,3	52,5	53,5	54,0
Македония	47,0	45,0	43,0	41,5	40,5	40,5	40,9	41,3	41,5	41,9	42,0	43,5
Страны бывшего СССР												
Россия	48,8	43,6	36,7	44,5	49,2	45,2	49,6	50,0	47,2	40,9	38,6	45,0
Россия, без скрытой оплаты труда	48,8	43,6	36,7	39,2	40,8	34,8	38,0	38,3	37,1	30,0	28,8	33,6
Украина	48,3	47,4	46,6	45,8	45,0	44,8	44,3	44,0	43,6	43,2	42,7	42,0
Беларусь	49,5	49,0	48,5	48,0	47,5	47,5	47,3	47,6	47,7	48,0	48,2	48,5
Молдова	46,5	45,5	44,4	43,4	42,4	41,5	40,5	39,5	39,6	39,8	40,2	40,5
Азербайджан	48,7	48,0	47,5	46,5	45,5	45,6	45,8	45,8	45,9	45,9	46,0	46,0
Армения	49,0	47,8	46,7	45,6	44,5	43,5	43,0	42,5	42,7	42,9	43,5	44,0
Грузия	47,4	46,5	45,5	44,5	43,5	43,5	43,4	43,3	43,3	43,2	43,1	43,0
Казахстан	49,3	48,6	47,0	46,3	45,0	45,2	45,3	45,5	46,1	46,5	46,8	47,0
Узбекистан	44,5	44,0	43,5	43,3	42,5	42,0	41,8	41,5	41,0	40,5	40,0	39,0
Кыргызстан	46,0	45,5	45,0	44,5	44,0	43,5	43,4	43,1	42,8	42,2	42,0	41,5
Туркмения	47,0	46,5	46,3	46,0	45,8	45,5	45,3	45,0	44,8	44,7	44,6	44,5
Таджикистан	43,5	42,2	40,9	39,7	38,5	37,3	36,2	35,1	34,0	33,5	33,0	35,0
Эстония	53,	51,	49,	47,	46,	46,	47,	47,	48,	49,	51,	52,

	0	0	0	5	0	5	0	7	4	3	5	0
Латвия	51,5	50,5	48,0	46,8	45,8	46,0	46,3	46,7	47,2	48,0	49,0	50,0
Литва	49,5	47,5	46,5	45,0	43,5	44,0	44,4	45,0	46,0	46,5	47,0	48,0

[1)] В рыночных ценах.

Рассчитано Б.М.Болотиным по данным: World Bank Atlas, 1992-2002; Российский статистический ежегодник 2001; Социально-экономическое положение России, III-X 2002; States of the former Soviet Union: Statistical Yearbook. World Bank, 1994-2002.

Можно спорить о том, был ли применен метод «шоковой терапии» к реальному сектору российской экономики, однако применительно к развитию рынка труда, к сфере занятости и к уровню жизни населения его воздействие несомненно. Анализ макроэкономических показателей нашей страны в данной области обнаруживает резкую смену основных тенденций в начале 1990-х годов, когда Россия гигантскими шагами пошла в сторону ухудшения уровня жизни.

К этому следует добавить не охватываемый официальной статистикой неуклонный рост безработицы: по оценкам экспертов, скрытый рынок труда в нашей стране в середине 1990-х годов впятеро превышал «открытый» рынок, регистрируемый службами занятости[281]. Одна из причин этого факта состоит в том, что большинство российских предприятий продолжает придерживаться тактики сохранения избыточной занятости. По данным опроса по исследовательской программе «Российский экономический барометр», в 1995-1996 гг. избыточная занятость наблюдалась примерно на 60% промышленных предприятий, а средний уровень загруженности их персонала не достигал 80%[282].

Помимо этого, многими предприятиями, в том числе и государственными, практикуется сохранение рабочих мест с периодическим прекращением оплаты труда (так называемый неоплачиваемый отпуск), что создает скрытое давление на рынок труда, особенно в трудоизбыточных регионах России. По данным Госкомстата России, к концу декабря 1999 г. 11,7% экономически активного населения страны (что составляет 8,7 млн человек) не имели работы, но активно ее искали[283], и в соответствии с методологией Международной организации труда они классифицируются как безработные.

При этом в середине 90-х годов снизились темпы роста безработицы (как официально регистрируемой, так и общей, рассчитываемой по методике Международной организации труда), но неизменно росла ее

[281] См.: Становление и развитие рынка труда в России. М., 1995. С. 9.

[282] См.: Леонтьева Л.И. Рынок труда в переходной экономике России. Кострома, 1997. С. 190.

[283] См.: Российский статистический ежегодник — 1999: Стат. сб. М.: Госкомстат России, 1999.

средняя продолжительность[284], что свидетельствует о переходе некоторой части данного явления из циклической в застойную форму. Аналогичная картина наблюдается и во многих восточноевропейских странах. В настоящее время более 50% безработных в Болгарии и Румынии не имеют работу более одного года, в Венгрии — 48%, в Польше — 40%, в Чехии — 30%[285]. Состояние в данной сфере несколько ухудшилось по сравнению с периодом начала реформ: в 1992 г. удельный вес так называемой долгосрочной безработицы составлял в Польше 43,4%, в Венгрии — 37,3, в Чехии — 28,4, в Словакии — 25,5%[286].

Кроме неоплачиваемых отпусков, в целом ряде отраслей, в том числе и находящихся под непосредственным контролем государственных ведомств, практикуется регулярная неполная выплата зарплаты или затяжное многомесячное прекращение оплаты труда. Имеет место и выплата зарплаты в натуральной форме — в форме производимой на предприятии продукции, реализация которой, будучи наиболее затруднительной стадией кругооборота индивидуального капитала, тем самым перекладывается на плечи наемных работников. При этом некоторые адепты данной формы оплаты труда цинично уверяют, что она способствует повышению качества продукции. С этим может сравниться лишь гимн безработице в исполнении ряда западных экспертов, полагающих, что она способствует росту частного сектора благодаря обильному предложению рабочей силы и помогает работодателям добиться высокой производственной дисциплины и качества труда[287]. Приходится констатировать, что в исследованиях такого рода наиболее ясно и отчетливо проступает классовая сущность современной экономической науки, изучающей объективные процессы и явления в интересах определенного общественного класса.

Давление, осуществляемое капиталом на российский рынок труда при косвенном попустительстве или прямом участии государства, достигло столь значительных масштабов, что его формы становятся самостоятельным объектом изучения. Помимо искусственного сдерживания роста зарплаты в государственном секторе правительство пытается перенести тяжесть налогообложения на физических лиц, расширяет страховые платежи с работающих, осуществляет интенсивный переход к полноплатности жилья и коммунальных услуг, а также укрепляет коммерческие основы систем образования, здравоохранения и пенсионного обеспечения, что при отсутствии адекватных механизмов

[284] См.: Экономические реформы в России: итоги первых лет (1991-1996) / Отв. ред. В.П.Логинов, А.В. Барышева, Р.Лекач. М.: Наука, 1997. С. 204.

[285] См.: Эффективный экономический рост: теория и практика. М., 2001. С. 233.

[286] См.: Безработица, структурная перестройка экономики и рынок труда в Восточной Европе и России /Под ред. Р. Емцова, С.Коммандера, Ф. Коричелли. М.: ИНФРА-М, 1995. С. 392.

[287] См.: Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе: Переходный период и дальнейшее развитие/Под ред. Н. Барра. М.: ИКЦ «ДИС», 1997. С. 201.

социальной защиты представляется систематическим наступлением на социальные права широких слоев населения. Обнаружены факты, когда государственные службы занятости осуществляют переподготовку и обучение кадров для работы на технологически отсталых, а также технически опасных и экологически вредных рабочих местах, которые длительное время пустовали.

Подобная государственная политика в сфере труда и занятости выступает одной из причин депопуляции (по-русски говоря — вымирания) современной России. По оценкам экспертов, за каждый год реформ население нашей страны сокращается в среднем на один миллион человек[288]. С 1985 по 1995 г. смертность возросла почти на 25%[289].

Важным моментом, существенно осложняющим процессы воспроизводства человеческого капитала, являются структурные противоречия. На самом деле в каждой промышленно развитой стране сохраняются сферы производства, где применяется малоквалифицированный труд. Стремясь снизить затраты на рабочую силу, администрация фирм прибегает к найму женщин, молодежи, представителей дискриминируемых национальных меньшинств, иностранных рабочих. В результате в этих странах складываются *два различных* рынка труда, практически не конкурирующих друг с другом, каждый со своими кадровыми особенностями и характером занятости.

Первый из них включает высококвалифицированных специалистов и рабочих, связанных с новейшей техникой и получающих относительно высокую зарплату. Этот рынок характеризуется низким уровнем безработицы и наличием вакантных рабочих мест в ряде ключевых профессий, связанных с развитием новых технологий. Второй рынок труда составляют дискриминируемые, низкооплачиваемые слои трудящихся, не обладающие высокой квалификацией, или представители устаревших профессий. Этот рынок труда характеризуется крайней нестабильностью и высоким уровнем безработицы.

Проблема государственной власти заключается в том, чтобы в целях смягчения социальной напряженности укрепить рынок труда № 1 за счет своевременного сокращения рынка № 2. С этой целью правительства развитых стран стимулируют создание на своей территории высококвалифицированных рабочих мест и принимают меры по вытеснению низкотехнологичных производственных процессов на территорию развивающихся стран. Одна из важных составных частей этого процесса — реализация образовательных программ, призванная привести человеческий капитал развитых стран в соответствие с

[288] См.: Экономические реформы в России: итоги первых лет (1991-1996) / Отв. ред. В.П.Логинов, А.В. Барышева, Р.Лекач. М.: Наука, 1997. С. 190.

[289] См.: Бобров А.Л. Состояние и динамика социальной и эколого-экономической устойчивости России и ее регионов // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 1997. № 5. С. 16.

разработанными государственной властью приоритетными направлениями технико-экономического развития.

В нашей стране имеет место обратная ситуация: рынок № 2 решительно наступает на рынок № 1 и быстро поглощает его, а рынок № 1 разваливается вместе с развалом наукоемкого сектора экономики. Важный фактор этого процесса — “ножницы зарплаты”, различия в оплате труда в пользу низкоквалифицированной рабочей силы, усиливающие давление на рынок высококвалифицированного труда подобно тому, как ножницы цен усиливают давление на рынок высокотехнологичных средств производства, производители которых вынуждены подымать цены, тем самым сужая платежеспособный спрос на свою продукцию.

Поскольку спрос на высококвалифицированную рабочую силу в период экономического кризиса по объективным причинам стремительно падает, подготовка квалифицированных кадров не должна входить в производительные издержки частного капитала. Разумеется, трудно признать нормальным тот факт, что в нашей стране производственные предприятия долгое время не имели отношения к инвестициям в человеческий капитал, производительное применение которого они осуществляли. В то же время легко понять, что в период экономического кризиса попытки включения сферы образования в систему рыночных отношений обречены на провал. В этом, между прочим, заключается причина того факта, что идея коммерциализации сферы высшего образования, согласно которой потребители рабочей силы должны платить вузам за обучение выпускников, потерпела неудачу.

Сфера образования в нашей стране в течение десятилетий находилась в стороне от процессов товарного обращения, но парадокс заключается в том, что и сегодня, сколько бы мы ни говорили о развитии рыночных отношений, данная сфера не может к ним приобщиться. В период экономического кризиса поддержание большинства информационных отраслей хозяйства, в том числе и сферы образования, в основной своей части должно быть заботой государства.

Развитие научно-технического прогресса в современных условиях ставит перед высшей школой сложные задачи, поскольку потребности общественного производства в квалифицированных кадрах достаточно быстро изменяются как в отношении структуры (количественного соотношения выпускаемых специалистов различного профиля), так и в отношении качества их подготовки.

Напомним, что в развитых странах мира коэффициент выбытия основного капитала составляет 4-4,5%, а в наиболее быстро развивающихся отраслях хозяйства — 7-9%. Это значит, что знания специалистов в соответствующих областях устаревают за 7-10 лет, за время жизни одного поколения машин. Начало каждого нового жизненного цикла производственных инноваций требует радикальных изменений в характере подготовки квалифицированных кадров в соответствующей области. Эта проблема особенно остро стоит в

технических вузах, так как именно здесь осуществляется подготовка основной массы инженерных кадров, от квалификации которых решающим образом зависит продвижение страны по пути технического прогресса.

Единственно возможным ответом на это требование времени стало внедрение во всех странах, претендующих на сколько-нибудь значительную роль в мировом хозяйстве, *системы непрерывного образования*, которая позволяет осуществлять переподготовку инженерных кадров практически без отрыва от производства и своевременно ликвидировать неизбежно возникающие пробелы в знаниях специалистов.

В нашей стране ситуация осложняется тем, что средний срок службы оборудования приблизительно в 3-4 раза больше, чем в развитых странах мира. Это значит, что наша высшая школа не испытывает, как в других странах, растущего давления со стороны потребностей хозяйственной практики, и просчеты в системе высшего образования, мало заметные в периоды экономического кризиса и депрессии, болезненно скажутся позже, когда в реальном секторе экономики начнется подъем.

Следовательно, задача достижения и поддержания мировых стандартов качества в сфере подготовки квалифицированных кадров должна решаться не столько усилиями самих вузов, которые не испытывают в этом настоятельной потребности, сколько усилиями государства. А именно государственные органы руководства высшей школой в нашей стране должны уделять больше внимания разработке обоснованных стандартов качества знаний и жесткому проведению их в жизнь при подготовке квалифицированных специалистов во всех областях современного научного знания. В частности, выпускники технических вузов должны быть подготовлены на таком уровне, который позволил бы нашим инженерно-техническим разработкам конкурировать с мировыми образцами новой техники, иначе наша страна не сможет преодолеть или хотя бы уменьшить технологическое отставание от ведущих стран Запада.

Поэтому в тех экономических условиях, которые на сегодняшний день сложились в России, представляется недостаточным всеобщее внедрение системы непрерывного образования. Необходимо незамедлительно разработать **концепцию опережающего образования**, которая предполагала бы, что подготовка квалифицированных кадров в условиях становления информационного технологического способа производства должна предвосхищать потребности хозяйственной практики, а не следовать за ними. В особенности это касается подготовки кадров технических специальностей. Неотъемлемой составной частью реализации данной концепции должно стать введение эффективной государственной (с широким привлечением частного капитала) системы повышения квалификации, которая была бы направлена в том числе и на обучение и переподготовку людей, уже получивших образование и занятых в общественном производстве.

Заметим, что экономическое образование также должно быть опережающим, а не запаздывающим, его следует ориентировать не на пассивное отражение потребностей практики, а на опережающие требования, которые еще только формируются характером и темпами современного экономического роста и которые в ближайшем будущем предъявит к высшей школе практика современного хозяйствования.

Сознавая настоятельную необходимость централизованной разработки стандартов качества знаний специалистов в общегосударственном масштабе, тем не менее отметим, что ведущие вузы страны, обладающие достаточным научно-техническим потенциалом, могут немало сделать для решения этой задачи, взяв на себя работу по подготовке специалистов мирового класса по ограниченному кругу специальностей.

Решению этой серьезной проблемы должны быть подчинены усилия руководства вузов по формированию своей материально-технической базы и по комплектованию кадрового состава преподавателей и научных сотрудников. Координацию их усилий с учетом разумного регионального подхода к решению этой задачи и практическую реализацию концепции опережающего образования следует возложить на государственные органы руководства высшей школой.

При продолжающемся отставании цены живого труда от цены овеществленного проблема реализации образовательного потенциала неразрешима в том объеме, который позволил бы коренным образом стабилизировать технологическое и экономическое развитие общества. Между тем в грамотном использовании человеческого капитала скрываются значительные резервы роста, которые не следует недооценивать. В частности, этим обстоятельством объясняется возросший в последнее время интерес к изучению рынка труда и динамики уровня жизни населения стран с переходной экономикой.

Глава 8
Интеграция стран с переходной экономикой в современное мировое хозяйство

Глобализация и новый мировой порядок

Современный этап глобализации представляет собой процесс формирования единого мирового экономического, финансового, информационного и гуманитарного пространства, обусловливающий снижение роли государственных барьеров на пути движения информации, капиталов, товаров и услуг и возрастание роли наднациональных институтов регулирования экономики.

В ходе процесса глобализации формируются сравнительные преимущества национальных экономических систем, которые будут определять геополитическую конкуренцию середины XXI в. Среди факторов, обеспечивающих национальные конкурентные преимущества, на передний план выходят: образование и охрана здоровья населения; развитие науки; пропускная способность, доступность и наполнение информационной среды; наличие условий для раскрытия созидательных творческих возможностей каждой личности; чистота окружающей среды и высокое качество жизни; развитие ключевых производственно-технических систем нового технологического уклада.

В геополитической конкуренции еще более усиливается значение научно-технического прогресса, способности к внедрению новых технологий. Возрастает роль человеческого фактора в организации производства. Страны, не способные обеспечить необходимый уровень образования населения, развития науки и качества информационной среды, будут обречены на углубление зависимости от внешних финансовых и информационных центров и сохранят за собой главным образом функции источника природного сырья и человеческого материала для транснациональных корпораций из развитых стран, концентрирующих совокупный интеллектуальный потенциал мирового хозяйства.

Глобальная конкуренция ведется уже не столько между странами, сколько между транснациональными воспроизводственными системами, каждая из которых объединяет, с одной стороны, национальные системы образования населения, накопления капитала, организации науки соответствующих стран и, с другой — производственно-предпринимательские и финансовые структуры, работающие в масштабах мирового рынка. Несколько таких систем, тесно связанных друг с другом, определяют глобальное экономическое развитие. Они формируют ядро мировой экономической системы (страны «золотого миллиарда»), концентрирующее интеллектуальный, научно-технический и финансовый потенциалы.

Транснациональные корпорации, связанные с ядром мировой экономической системы, контролируют более половины оборота мировой

торговли и финансов, наиболее прибыльные отрасли экономики разных стран, включая добывающую и наукоемкую промышленность, телекоммуникации, производственную инфраструктуру. Многие ТНК превосходят по экономическому обороту крупные страны, подчиняют своему влиянию правительства, решающим образом воздействуют на формирование международного права и на работу международных институтов. 500 ведущих транснациональных корпораций охватывают свыше трети экспорта обрабатывающей промышленности, 3/4 мировой торговли сырьевыми товарами, 4/5 торговли новыми технологиями, обеспечивают работу десяткам миллионов человек практически во всех странах мира.

Страны, не входящие в ядро мировой экономической системы, образуют периферию, лишенную внутренней целостности и возможностей самостоятельного развития. Отношения между ядром и периферией мировой экономической системы характеризуются неэквивалентным экономическим обменом, при котором находящиеся на периферии страны вынуждены оплачивать интеллектуальную ренту, содержащуюся в импортируемых товарах и услугах, за счет природной ренты и затрат труда, содержащихся в экспортируемых сырьевых и низкотехнологичных товарах.

Доминируя над периферией, ядро «вытягивает» из нее наиболее качественные ресурсы — лучшие умы, научно-технические достижения, права собственности на наиболее ценные элементы национального богатства периферийных стран. Концентрируя финансовый потенциал, ядро навязывает периферии условия движения капитала и использование своих валют, устанавливая таким образом контроль над финансовыми системами периферийных стран и присваивая эмиссионный доход в масштабах мировой экономической системы. Лишенные основных внутренних источников развития, страны периферии теряют возможность проведения суверенной экономической политики и управления собственным развитием, превращаясь в экономическое пространство, открытое для освоения международным капиталом.

Глобальное экономическое развитие определяется сочетанием двух противоречивых тенденций: подчинением мировой экономики интересам транснационального капитала, с одной стороны, и конкуренцией национальных экономических систем — с другой. Эти тенденции переплетаются, создавая в каждой стране уникальное сочетание внешних и внутренних факторов. Разнообразие этих сочетаний простирается от полной зависимости периферийных стран, в экономике которых безраздельно доминирует транснациональный капитал, до мощных национальных экономических систем Японии, Китая, США, Франции, Германии, в которых экономическая политика государства определяется интересами национального капитала и отечественных товаропроизводителей.

Формирование экономической модели каждой страны идет в сложной и весьма острой борьбе за контроль над институтами государственной власти между представителями транснационального и национального капитала, международными институтами и национальной элитой. У них разные, часто противоположные интересы, ценности, инструменты воздействия на экономику.

Транснациональный капитал стремится к тотальному контролю над мировым рынком и каждой его страновой составляющей, стиранию экономических, культурных и политических границ между нациями, подчиняя своим интересам конкурентные преимущества каждой их них, формируя удобную для себя глобальную финансовую, информационную, правовую и даже силовую инфраструктуру. Обслуживающие его интересы международные институты пытаются доминировать над национальными государственными институтами, устраняя какие-либо препятствия на пути международного движения капитала, товаров, рабочей силы.

Если в странах ядра капитализма — США, Японии и других государствах “семерки” — идут процессы централизации, продолжается формирование разветвленных механизмов государственного регулирования, включая обеспечение передовых достижений научно-технического прогресса, освоение технологий планирования и долгосрочного прогнозирования, усложнение структуры управления, то на периферии насаждается идеология тотальной либерализации, создающей возможность через управляемый хаос внедрять механизм неэквивалентного обмена. Иначе говоря, в ядре мировой капиталистической системы формируется мощная наднациональная экономическая система, основанная на принципах планомерности, опирающаяся на государственные институты и обслуживающая интересы международного капитала и высокоразвитых стран. А на периферии господствует хаос свободного рынка, где за ультралиберальной идеологией скрываются международные финансовые спекуляции, подрывающие основы функционирования национальных экономических систем, устраняющие государственные барьеры на пути безраздельного господства транснациональных корпораций.

Повсеместным политическим требованием структур, обслуживающих ядро мировой экономической системы, является дерегулирование экономики, устранение инструментов государственного воздействия на народно-хозяйственные процессы, исключение самой возможности проведения целенаправленной структурной, промышленной, инвестиционной политики со стороны правительств формально суверенных стран периферии мирового хозяйства.

Стремление горстки наиболее развитых стран мира обеспечить максимальную открытость экономики других стран легко объяснимо. В макроэкономической системе на конкурентных рынках, допускающих межотраслевые переливы капитала, действует закон средней нормы прибыли, выражающий тенденцию различных индивидуальных капиталов

к получению равной величины прибыли на равный авансированный капитал. Этот закон действует таким образом, что часть прибавочной стоимости, создаваемой в трудоемких отраслях хозяйства (с низким органическим строением капитала), присваивается в капиталоемких отраслях (с высоким органическим строением).

Тем самым межотраслевая конкуренция как фактор капиталистического накопления стимулирует накопление капитала в капиталоемких отраслях и препятствует накоплению, истощая его источники, в трудоемких отраслях. Это означает, что на территориальном уровне закон средней нормы прибыли способствует экономическому развитию индустриально развитых территорий, где сосредоточены капиталоемкие отрасли хозяйства, и тормозит экономический рост в более отсталых регионах планеты, сконцентрировавших трудоемкие производства. Таким образом, на уровне межрегиональных взаимоотношений закон средней нормы прибыли действует как закон дифференциации, *закон неравномерности экономического развития*: он поддерживает экономический рост более развитых стран и регионов и усугубляет технологический и структурный консерватизм наиболее отсталых. Межотраслевая и межстрановая конкуренция обеспечивает перелив известной части создаваемой в мировом хозяйстве прибыли из развивающихся стран в развитые, где большей частью сосредоточены отрасли хозяйства с высоким органическим строением.

Закон средней нормы прибыли, стихийно действующий в мировом хозяйстве, обеспечивает систематическое ограбление развивающихся стран наиболее развитыми и позволяет вскрыть замаскированную движением мировых цен нерасторжимую связь между богатством богатых стран и бедностью бедных — связь, которая смутно ощущается большинством исследователей данной группы проблем, но не получает внятного объяснения в их работах. Именно в этой неразрывной связи заключается причина того простого факта, что международные экономические организации, проводящие экономическую политику в интересах наиболее развитых стран, различными способами добиваются *открытости* экономики развивающихся стран, их подверженности межотраслевой конкуренции капиталов, протекающей в мировом хозяйстве, — конкуренции, исход которой заранее известен и ясен. Одним из последних существенных шагов, сделанных в этом направлении, стало вступившее в силу с марта 1999 г. многостороннее соглашение о либерализации рынка финансовых услуг, подписанное в рамках Всемирной торговой организации и обязывающее около 100 стран мира поэтапно снять ограничения на деятельность иностранных кредитных, финансовых и страховых учреждений на своей территории.

При этом западные экономисты в качестве подтверждения тезиса о всеобщей пригодности и универсальности либеральных рецептов трансформации экономических систем приводят тот факт, что существует высокая корреляция между уровнем экономического либерализма и

темпами экономического роста. Однако каузальный характер данной связи прямо обратен тому, что пытаются доказать идеологи либерализма: не открытость экономики делает богатые страны богатыми, а, наоборот, богатство богатых стран побуждает их стремиться к максимальной открытости экономических систем, к экспансии их капиталов на внешних рынках. Менее развитым странам, которые в силу целого ряда причин не смогут повторить успешный опыт «новой индустриализации», необходимо в меру возможностей *противостоять* намерениям западных стран обеспечить чрезмерную открытость их экономики.

Заметим, что попытки многих исследователей вывести из статистических закономерностей заключения каузального характера несостоятельны по самой своей природе. Наличие количественной корреляции между параметрами никак не свидетельствует о наличии каузальной связи, а в тех случаях, когда эта связь действительно имеет место, — о *направленности* этой связи. Широко известен пример со странами Африки XIX века[290]: налицо значительная корреляция между количеством врачей, приходящихся на душу населения, и подверженностью этого населения ряду основных заболеваний. Вытекающий отсюда «вывод»: чем больше врачей — тем больше болезней.

Зависимость распределения всей создаваемой в мировом хозяйстве стоимости от технологической основы производственных процессов позволяет легко объяснить стремление развитых стран мира сосредоточить на своей территории высокотехнологичные производства и разместить на территории других стран отсталые производственные процессы с низким органическим строением. Тем самым сложившаяся в современном мировом хозяйстве система чрезвычайно далека от конкурентных рыночных механизмов, на которые нередко ссылаются сторонники либерально-рыночной идеологии, — напротив, это система *принудительного* разделения труда, осознанно и целенаправленно поддерживаемая наиболее богатыми и развитыми странами мира. Конкурентная борьба стран, поставленных в заведомо неравные условия, по выражению одного из российских экономистов, весьма напоминает игру в «наперсток»: если теория вероятностей оказывается уж слишком на вашей стороне, к вам подходят крепкие ребята и быстро уравнивают шансы в пользу «цивилизованного» рынка.

Современные транснациональные корпорации, организуя глобальные технологические цепочки, пронизывающие весь Земной шар, обеспечивают высокий уровень развития и технологическую однородность экономических систем развитых стран за счет того, что вытесняют элементы отсталых технологических укладов на территорию развивающихся стран, несущих на себе всю тяжесть макроэкономических

[290] См.: Лугачев М.И., Ляпунцов Ю.П. Методы социально-экономического прогнозирования. М.: ТЕИС, 1999. С. 53.

последствий технологической отсталости[291]. Одним из важнейших последствий такого рода следует считать так называемый экспорт безработицы. Применение развитой страной трудосберегающей техники и технологии при производстве товаров, наводняющих внутренний рынок развивающейся страны и вытесняющих с него товары местного производства, немедленно обнаруживают в этой стране скрытое относительное перенаселение, выраженное в форме избыточной занятости в соответствующей отрасли национальной экономики. В этом заключается основная причина того факта, что в развитых странах, внедряющих высокотехнологичные производственные процессы, уровень безработицы намного ниже, чем в развивающихся странах, значительно отстающих в применении новых технологий.

Как справедливо отмечает нобелевский лауреат Морис Аллэ, теория международной торговли, которую навязывают сторонники всемирной либерализации, лжива и не выдерживает научной критики[292]. Тем не менее на основе ее положений выстраиваются псевдорецепты борьбы с безработицей, выдвигаемые и поддерживаемые МВФ, Всемирным банком, ВТО и другими международными организациями. Так, странам с относительно дешевой рабочей силой (в частности, Китаю) рекомендуется специализироваться на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью, что приводит к консервации структурной и технологической отсталости этих стран и ничего, кроме обострения внутренних экономических противоречий, им не принесет.

Другим важным способом управления мировым хозяйством стал фактический контроль развитых стран мира (прежде всего США) над международной финансовой системой. Кредитная сущность современной денежной эмиссии позволяет ядру мирового хозяйства, выступающему ведущим эмиссионным центром, диктовать менее развитым странам правила поведения на мировых финансовых рынках. Заметим, что наводнение мировых каналов денежного обращения низколиквидными денежными агрегатами (особенно М3 и L) не случайно пришлось на середину 60-х годов и совпало по времени с массовым обретением политической независимости бывшими колониями. Широкое распространение различных форм квазиденег, наряду с фактическим превращением американского доллара в мировые деньги, послужило основной причиной разбалансированности стандартного механизма макроэкономической стабилизации промышленных циклов. Тем самым низколиквидные денежные агрегаты сыграли роль виртуального насоса, перераспределяющего реальную стоимость в масштабе мирового хозяйства и откачивающего дешевые ресурсы из более отсталых в технико-экономическом отношении стран.

[291] См.: Яременко Ю.В. Избранные труды в трех книгах. Книга 1. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997. С. 12-13.

[292] См.: Allais M. L’Union europeenne, la mondialisation et le chômage//Rev. des sciences morale et polit. Paris, 1998. № 2. P. 65-66.

Проблема инфляционного навеса в современном мировом хозяйстве — это проблема не столько *объема* денежной массы, сколько *качества* этой массы, степени ее ликвидности. Суррогатные интервенции на финансовые рынки большинства развивающихся стран разрушили действовавшие в них традиционные механизмы функционирования встроенных стабилизаторов, прежде выводивших национальное хозяйство из фазы промышленного кризиса. Одной из немногих стран, до сих пор избежавших этой ловушки, остается Китай.

Одна из важных причин этого заключается в том, что в КНР обращение краткосрочных, «горячих» денег носит весьма ограниченный характер. Дабы избежать серьезных провалов в данной сфере, необходимо и впредь не допускать строительства отечественных финансовых пирамид (как частных, так и государственных) и максимально блокировать вход нерезидентов на краткосрочные денежные рынки. Однако в связи со вступлением Китая в ВТО и принятием на себя соответствующих международных обязательств по либерализации финансовой сферы возможности правительства в проведении подобной политики ограничены.

Вовлекая подавляющую часть стран мира в процессы глобализации, проходящей по западному сценарию, развитые страны выносят экономические противоречия за пределы своих территорий, на уровень непосредственно мирового хозяйства. Благодаря этому социально-классовые проблемы экономического характера, обусловленные действием объективных экономических законов, приобретают *национально-расовую* форму выражения, значительно осложняющую разумный диалог между регионами мира и затрудняющую поиск подлинных объективных оснований существующего положения вещей и, следовательно, путей к его исправлению.

Стратегия доминирования связанного с ядром международного капитала пока не носит тотального характера. Его усилия сосредоточены в установлении контроля над наиболее прибыльными сферами деятельности, где источником сверхдоходов является обладание политической, финансовой, природной или интеллектуальной монополиями, — управлением государственными долгами, эмиссией денег, банковскими, аудиторскими и юридическими услугами, международной торговлей, добывающей промышленностью, естественными монополиями, энергетикой, наукоемкой промышленностью и использованием новых технологий. Остальные сферы деятельности, в которых механизмы рыночной конкуренции нивелируют возможности получения монопольной ренты, в меньшей степени привлекают транснациональный капитал и осваиваются в основном национальными деловыми кругами.

Концентрация транснационального капитала и производства достигла качественно нового уровня, что позволяет говорить о становлении нового мирового порядка. Политическое закрепление доминирования ядра мировой экономической системы происходит путем установления международным финансовым капиталом,

транснациональными корпорациями и международными организациями внешнего контроля над институтами государственной власти периферийных стран и их последующего демонтажа, замены международным правом и международными институтами. Ключевыми методами в этом процессе являются: втягивание соответствующих стран в режим неэквивалентного внешнеэкономического обмена и долговую зависимость, политическое, идеологическое и материальное подчинение их национальных элит. Достигается это посредством самых разнообразных неформальных структур и контактов, через которые проводятся необходимые кадровые назначения в институтах власти и готовятся официальные решения, формируется реальная политика. Организационно наряду с механизмами неформального влияния через закрытые элитные структуры ведущую роль в этом процессе играют такие международные организации, как Международный валютный фонд и Всемирный банк; в особых случаях используются механизмы давления НАТО. Идеологическим обоснованием проводимой ими политики в течение уже многих десятилетий неизменно служит теория радикального либерализма. Ослабление и ликвидация национальных институтов государственной власти, политического, идеологического и культурного контроля устраняют препятствия для свободного движения транснационального капитала, подчиняющего своим интересам экономику целых стран и континентов.

Результатом такой деятельности становится последовательное возрастание роли ядра мировой экономической системы, включающего США, Западную Европу и Японию. Остальной мир делится на страны, пытающиеся стать самостоятельными центрами концентрации транснационального капитала, вырастить своих мировых лидеров (новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, Китай, Индия, Бразилия) и вырваться, таким образом, из состояния периферийной зависимости, и страны-колонии, фактически лишенные национального суверенитета и превращенные в резервуар дешевого сырья и рабочей силы для транснационального капитала. В отличие от колониализма прошлого, державшегося на военном принуждении со стороны метрополий, современный неоколониализм обеспечивается самими же правительствами и национальными элитами внешне суверенных, но на самом деле полностью зависимых стран. Обремененные неподъемными долгами, управляемые коррумпированными правительствами, не имеющие внутренних источников роста, большая часть стран Азии, почти все страны Африки и Латинской Америки обречены на жесткую внешнюю зависимость и неэквивалентный экономический обмен, отдавая в управление иностранному капиталу свои национальные богатства.

Неэквивалентный внешнеэкономический обмен между ядром и периферией, навязываемый мировой олигархией зависимым странам, включает втягивание последних в ловушки внешней задолженности. Оказываясь в этой «ловушке», периферийные страны лишаются

суверенитета в проведении торговой и финансовой политики и, следовательно, возможностей управлять собственным развитием.

Темпы экономического роста подавляющего большинства стран колеблются в диапазоне 2—4% в год, в то время как ставки процента на мировом рынке ссудного капитала в зависимости от кредитного рейтинга страны составляют от 8 до 20%. Занимая деньги под процент, существенно превышающий темпы экономического роста, страна втягивается в «долговую ловушку». Не имея возможности бесконечно снижать внутренние бюджетные расходы и перераспределяя средства в пользу обслуживания лавинообразно нарастающего внешнего долга, она вынуждена прибегать к новым займам, приближая финансовое банкротство. Когда расходы на обслуживание государственного долга становятся сопоставимыми с потоком доходов государственного бюджета, страна теряет даже теоретическую возможность его погашения, оказываясь в полной зависимости от кредиторов. Под давлением последних страны, попадающие в «долговую ловушку», отдают формирование своей экономической политики на откуп МВФ. Их экономическое пространство полностью открывается для использования транснациональным капиталом, а распределение национального дохода и расходов государства ведется с учетом приоритета интересов иностранных кредиторов. Государственная власть в такой стране низводится до уровня контролируемой извне администрации, обслуживающей интересы транснационального капитала.

Идя на демонтаж суверенитета в торговой и финансовой политике, государство лишается возможностей использовать инструменты стимулирования экономического роста и регулирования экономики в целях повышения ее конкурентоспособности, инвестиционной и инновационной активности. Страна оказывается в полной зависимости от иностранного капитала, определяющего возможности и направления развития экономики.

Преодоление огромного и постоянно углубляющегося технологического разрыва между ядром и периферией мировой экономической системы требует от развивающихся стран усилий по повышению конкурентоспособности отраслей с высокой добавленной стоимостью, что невозможно без соответствующих мер государственного стимулирования. Лишаясь инструментов самостоятельной торговой и финансовой политики, они оказываются без необходимых средств повышения конкурентоспособности национальной экономики и вынуждены мириться с закреплением своего подчиненного и зависимого положения.

Вместе с тем в условиях современной научно-технической революции невозможно и бесперспективно отгораживаться от остального мира. Экономическая деятельность, так же как и научно-техническая, образовательная, культурная, ведется сегодня в мировом масштабе. То же касается и политики повышения конкурентоспособности национальной

экономики. Чрезмерный протекционизм сегодня как никогда чреват отсталостью и утратой сравнительных преимуществ.

Национальные интересы каждой страны диктуют выбор соответствующих приоритетов международного сотрудничества. В странах, претендующих на самостоятельное развитие, процессы открытия национальных рынков, привлечения иностранного капитала, международной кооперации удерживаются под национальным контролем.

При этом у каждого государства есть возможности использования собственного суверенитета, позволяющие существенно корректировать правила глобальной конкуренции на внутреннем рынке в интересах ее граждан и деловых кругов так, чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и способствовало долгосрочному экономическому росту.

Методы такой корректировки хорошо известны. Это национальный контроль над природными ресурсами и ключевыми отраслями экономики; защита внутреннего рынка и интересов отечественных товаропроизводителей на рынке внешнем; ограничение иностранных инвестиций в жизненно важных для реализации национальных интересов сферах; предотвращение финансовых спекуляций; проведение активной политики стимулирования научно-технического прогресса и инвестиционной активности; государственная монополия на контроль за денежной системой и управление эмиссионным доходом; эффективный валютный контроль. Это, наконец, выращивание предприятий — национальных лидеров, конкурентоспособных на мировом рынке и выполняющих роль «локомотивов» экономического роста.

При этом чем больше национальная элита той или иной страны осознает конкурентные преимущества своей экономики и свои национальные интересы, тем больше появляется возможностей для эффективного использования международной кооперации производства в интересах социально-экономического развития страны.

Вовлечение в мирохозяйственные связи: стратегии стран с переходной экономикой

Когда ограбление «третьего мира» в общих чертах завершилось и среди развивающихся стран выделился слой по-настоящему бедствующих, не способных самостоятельно решать проблемы экономического развития, развитым странам необходимо было найти новые объекты грабежа, и они приложили максимум усилий к тому, чтобы при помощи развала СЭВ, а затем и Советского Союза вызвать новую волну поляризации стран в системе мирового хозяйства, сопровождающуюся обнищанием подавляющего их числа, разрушением их производственного потенциала.

Экономическая политика развитых индустриальных стран мира в отношении прочих стран основывается на трех "китах":

1 — поддержка сложившейся системы разделения труда, обеспечивающей углубление технологической и структурной отсталости экономики этих стран,

2 — организация утечки умов и вывоза наиболее ценных материальных (в том числе природных) ресурсов из этих стран,

3 — обеспечение максимальной открытости экономики этих стран для вторжения транснационального капитала.

Реализация программ структурной перестройки, навязанных Международным валютным фондом ряду стран "третьего мира", обернулась экономической катастрофой для некоторых последовавших им развивающихся стран. Меры по дерегулированию экономики, ее приватизации и либерализации, составляющие суть программ структурной перестройки, оказались губительными для уровня жизни большинства населения этих стран и для состояния их природной среды. Стимулирование дешевого экспорта из развивающихся стран ускорило снижение цен и усугубило проблему их внешней задолженности, тогда как либерализация импорта в эти страны подорвала зарождавшийся наукоемкий сектор национальной экономики. Экспортно ориентированное производство в ряде стран «третьего мира» вытесняет производство жизненно необходимых благ для внутреннего рынка и тем самым уничтожает жизненные основы бедного населения — такова современная разновидность «огораживания». Исследователи из германского Worldwatch-Institut в качестве примера приводят Египет, где в последние 25 лет производство кормов для животных на экспорт вытеснило производство пшеницы, риса и проса, ориентированного на внутренний рынок[293], что привело к серьезным социальным проблемам.

Нет сомнений в том, что аналогичная участь постигнет и страны с переходной экономикой, если в число приоритетных задач проводимых экономических преобразований не будут выдвинуты защита национальных интересов и требования технико-экономической безопасности. Примеры успешного противостояния натиску транснационального капитала показывает ряд новых индустриальных стран, причем положительный опыт каждой из них связан с усилением роли государственного планирования и программирования экономического развития, активной поддержкой национального наукоемкого сектора и достижением разумной обособленности национальной экономики от мировых рынков труда и капитала.

Действия ядра мирового хозяйства в направлении экономического и политического подчинения других стран мира не слишком разнообразны, и применяемые ими механизмы позволяют выделить три принципиально различных сценария, по которым может развиваться ситуация в странах с переходной экономикой.

[293] См.: Lafonten O., Muller Ch. Keine Angst vor der Globalisierung: Wohlstand und Arbeit fűr alle. Bonn: Dietz, 1998. P. 40-41.

Сценарий первый — поглощение. Очевидно, что эта участь ожидает многие страны ЦВЕ и республики Балтии. Логику данного сценария Европейский союз апробировал на Восточных Землях Германии, присоединение которых хотя и поставило серьезные проблемы перед правительством этой страны, но в конечном счете оказалось выгодным для экономического развития ее западных районов. Что же касается экономики поглощаемых таким образом территорий, то она подлежит коренной перестройке под прокрустово ложе навязанных ей рамок, в которых осуществляется ее дальнейшее встраивание в существующую систему регионального разделения труда. Интеграция в мировую экономику сопровождается ликвидацией производств, в развитии которых на данной территории Европейский союз не видит необходимости.

В свете указанных закономерностей следует отметить, что предстоящее ряду европейских стран вступление в ЕС, нередко рассматриваемое как движущая сила ускорения либеральных рыночных реформ в этих странах, чревато рядом негативных последствий с точки зрения достижения основных целей реформ — выхода на траекторию стабильного экономического роста и повышения уровня жизни основной массы населения. В самом деле, в 1999 г. ВВП на душу населения в Болгарии составлял лишь 23% от среднего показателя по ЕС, в Венгрии — 47, Латвии — 27, Литве — 31, Польше — 40, Румынии — 31, Словакии — 47, Словении — 68, Чехии — 63, Эстонии — 37%. Следовательно, по оценкам профессора Института социально-экономических исследований (США) Дороти Дж. Розенберг, для того, чтобы даже через 20-30 лет достичь средних показателей по ЕС, странам-кандидатам необходим ежегодный экономический рост в 5-6%[294].

Приблизительно такие темпы роста наблюдались в послевоенной Западной Европе, однако в совершенно иных геополитических условиях и при проведении иной экономической политики. Быстрый экономический рост обычно сопровождается высокими темпами инфляции. Если же инфляцию необходимо сдерживать, что достигается обычно за счет более высоких процентных ставок, то без конкурентоспособного снижения валютного курса экономический рост захлебнется.

В то же время Европейский центральный банк объявил в качестве одной из приоритетных задач поддержание ценовой стабильности в зоне евро, что предусматривает повышение согласованного индекса потребительских цен не более чем на 2% в год. Маастрихтские критерии ограничивают также совокупный государственный долг — 60% ВВП, а совокупный бюджетный дефицит не должен превосходить 3%, что дисциплинирует правительственную политику *развитых* стран, ориентированную на достижение сбалансированного роста, но мало приемлемо для стран с переходной экономикой, поскольку заметно

[294] См.: Россия и СНГ в новейших европейских интеграционных процессах//Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1. С. 63.

ограничивает набор макроэкономических рычагов, находящихся в распоряжении национальных правительств.

Таким образом, экономическая политика Европейского союза не позволит странам с переходной экономикой достичь темпов экономического роста, необходимых для реального сближения со странами Западной Европы по уровню ВВП и конечного потребления на душу населения, и присоединение данных стран к ЕС обернется препятствием на пути их экономического развития.

Сценарий второй — колонизация. Эта участь уготована в первую очередь странам СНГ, на территории которых ядро мирового хозяйства планирует развивать главным образом добывающую промышленность, активно превращая эти страны в сырьевой придаток мировой экономики. Логика реализации данного сценария мало зависит от того, избирает ли страна стратегию фактического отказа от экономического суверенитета (Казахстан) или проводит линию на активное противостояние попыткам ее колонизации (Беларусь). И в том, и в другом случае ни одна из стран СНГ, включая Россию, не способна ни следовать путем автаркического развития, ни эффективно защищать свои интересы на мировых рынках.

Большинство стран СНГ избрало путь пассивного суверенитета: не форсируя вовлечение в систему мирохозяйственных связей, они, тем не менее, не извлекают из этого реальной выгоды для развития наукоемкого сектора национальной экономики. В то же время развитые страны, выступающие нашими основными конкурентами на мировом рынке высоких технологий, стремятся всеми доступными им путями подорвать или ослабить нашу конкурентоспособность по ведущим направлениям современного технологического развития. Таким образом, следование курсом пассивного суверенитета, направленным на сохранение существующего статус-кво, вызовет дальнейшее сползание этих стран на сырьевую периферию мировой экономики с утратой главных источников современного экономического роста, связанного с использованием научно-технического и интеллектуального потенциала.

Сценарию колониального развития следует противопоставить курс на развитие конкурентоспособных производств с высокой долей добавленной стоимости, сопровождающийся интеграцией экономического потенциала данной группы стран. Это и есть **третий** из возможных сценариев экономического развития, предполагающий стратегию **активного суверенитета**, проведение которой может стать стратегическим курсом целого ряда стран с переходной экономикой.

На сегодняшний день данную стратегию исповедуют Китай и Вьетнам, которые в силу специфики геополитических условий не могут быть абсорбированы мировым хозяйством и активно сопротивляются попыткам развитых стран навязать им модели либерально-рыночного развития. Впечатляющие успехи, достигнутые этими странами на пути роста производства и повышения уровня жизни, свидетельствуют о перспективности данной стратегической линии. А ее признании мировым

экономическим сообществом красноречиво свидетельствует привлечение Китаем за годы реформ 445 млрд долл. иностранных инвестиций, из них почти 53 млрд долл. — за один только 2002 г. Логично, что прямые инвестиции направляются в страны, демонстрирующие стабильный и гарантированный от серьезных потрясений экономический рост, а не лояльность по отношению к требованиям МВФ.

Данные об объемах и динамике прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой приведены в табл. 8.1.

Таблица 8.1

Прямые иностранные инвестиции в постсоциалистические страны в 1990-2000 гг.
(млн долл. США, в текущих ценах)

	1990 г.	**1991 г.**	**1992 г.**	**1993 г.**	**1994 г.**	**1995 г.**	**1996 г.**	**1997 г.**	**1998 г.**	**1999 г.**	**2000 г.**
Албания	25	28	30	35	45	70	90	48	45	41	92
Болгария	40	45	50	55	60	90	109	505	537	819	1002
Венгрия	750	800	950	1100	2200	4453	2275	2173	2036	1944	1957
Польша	600	650	720	830	1200	3660	4500	4900	6365	7270	10000
Румыния	60	70	100	150	315	420	265	1215	2030	1040	1000
Чехия	420	500	525	650	720	2560	1430	1300	3720	6325	4600
Словакия	90	105	125	160	185	195	250	205	630	355	2075
Югославия	25	40	50	65	95	45	100	740	115	125	30
Хорватия	135	130	130	125	120	115	510	540	935	1475	900
Босния	—	—	—	—	—	—	—	10	10	90	115
Словения	60	65	70	75	85	175	185	320	165	180	180
Македония	15	30	30	25	25	10	10	15	120	30	170
Россия	785	800	845	875	975	2015	2480	6640	2760	3300	2700
Украина	150	160	185	200	215	265	520	625	745	500	600
Беларусь	10	10		15	15	15	105	350	205	445	90
Молдова	10	15	20	25	35	65	25	80	75	40	130
Азерба	—	—	—	20	25	330	625	1115	1025	510	885

йджан											
Армения	5	5	10	15	20	25	20	50	230	130	135
Грузия	—	—	—	—	10	5	45	245	265	80	195
Казахстан	480	600	625	750	850	965	1135	1320	1150	1585	1250
Узбекистан	25	30	50	75	85	120	55	285	140	120	100
Кыргызстан	—	—	15	15	25	95				35	20
Таджикистан	—	—	—	—	10	15	15	5	30	20	25
Туркмения	—	25	30	50	100	100	110	110	65	80	100
Эстония	115	120	145	175	185	200	150	265	580	305	400
Латвия	50	70	100	120	160	180	380	520	355	350	405
Литва	15	20	25	35	45	75	150	355	925	485	380
Китай	11525	12975	13950	14150	16750	35850	40180	44235	43750	40320	40770
Вьетнам	450	540	675	785	905	2335	2520	2825	2255	1990	2080

Источник: UN Statistical Yearbook. UNCTAD, 2002.

Серьезные проблемы, возникающие для стран с переходной экономикой вследствие их интеграции в мировое хозяйство, проявляются, в частности, в широко обсуждаемом вопросе о вступлении России в ВТО. Многие страны присоединяются к ВТО ради создания условий для продвижения высокотехнологичных товаров на мировые рынки, где конкуренция очень остра. Наши производители наукоемкой продукции многое теряют на том, что отечественные технологии безвозмездно заимствуются зарубежными конкурентами. В данный момент наша страна не связана на многостороннем уровне серьезными обязательствами по охране интеллектуальной собственности и, соответственно, российские производители не имеют прав на защиту интересов в подавляющем большинстве стран мира. С некоторыми странами мы связаны рядом международных конвенций, но этого недостаточно для эффективной защиты торговых интересов, разработок и изобретений.

В то же время на рынках наукоемкой продукции существует множество вполне легитимных, но по существу надуманных способов устранения конкурентов и охраны монопольного положения отдельных ТНК. Реальности конкурентной борьбы таковы, что нередко проводимая ими практика недобросовестной конкуренции опирается на законные институциональные основания, и с ними приходится считаться

конкурентам, деятельность которых подпадает под систему соответствующих норм. В качестве примеров можно привести принятые рядом развитых стран положения о стандартизации товаров.

На сегодняшний день очень сильны позиции России в области ракетно-космических двигателей. США закупают российские двигатели для своих ракет, США и Франция закупают плазменные двигатели для своих спутников. Но если бы наша страна уже находилась в поле регулирования международного документа, который подгонял бы нас под западные стандарты, то Россия не смогла бы выйти с этой продукцией на мировой рынок. Проиллюстрируем этот факт на примере плазменных двигателей. Они работают на спутниках до 15 лет, срок их наработки примерно 10 тыс. часов. Возникает вопрос: как подтвердить их надежность, прежде чем запускать? В свое время в России была разработана сильная и оригинальная методика ускоренно-утяжеленных испытаний, которая давала возможность за сравнительно короткий срок подтвердить надежность, что позволяло создавать прекрасные двигатели. В 64 полетах пока ни один из них не отказал. Западные страны, не имея подобных методик, шли по пути «прямой» отработки и включили в действующие на их территории стандарты такое правило, что производители должны подтвердить «в лоб» эту работоспособность. То есть двигатель должен 10 тыс. часов (более года) работать на земле в условиях имитации космических параметров — вакуума, температур и пр. Эти испытания исключительно дорогие, и если мы подпадем под действие этих требований, то надо будет идти на весьма серьезные затраты или западные рынки будут закрыты для российского производителя.

Более простой пример. В начале 90-х годов шла замена озоноразрушающих хладоагентов, и российские производители пытались распространить наши хладоагенты за рубежом. В числе других стран пробовали работать в США. Там интересы российских предприятий вошли в противоречие с интересами фирмы «Дюпон», и нашим представителям объяснили: продайте лицензию и уходите отсюда — вам не под силу будет этот продукт подвести под действие стандартов США. С самого начала стандарт сделан так, что, не имея огромных денег, вы не сможете подтвердить соответствие вашей продукции отдельным его совершенно нелепым требованиям.

В любом случае вступление в ВТО потребует корректировки нашего законодательства по стандартам. В связи с этим необходимо понять, можем ли мы использовать стандарты, уже существующие в отдельных отраслях нашей экономики, для защиты внутреннего рынка, для охраны своих конкурентных преимуществ, поскольку по многим позициям требования российских стандартов выше, чем международных.

Следование нормам ВТО в вопросах торговли правами на интеллектуальную собственность (от России требуют присоединения к соответствующим нормативам в полном объеме и без какого-либо переходного периода) откроет иностранным компаниям свободный доступ

к неиспользуемым технологическим разработкам, выполненным за государственный счет, и приведет к исчезновению с российского рынка дешевых аналогов дорогих патентованных лекарственных препаратов.

Вступая в ВТО, наша страна в полной мере сможет ощутить на себе механизмы демонтажа национальной системы регулирования экономики и замены их соответствующими международными нормами, отражающими интересы наиболее богатых и развитых стран мира. Среди важнейших требований, выдвигаемых в наш адрес на переговорах о вступлении в ВТО, по-прежнему фигурирует пресловутое «подтягивание» внутренних цен на энергоносители до уровня мировых. Наша страна лишится возможности в принципе применять фиксирование цен на внутреннем рынке, будет вынуждена отказаться от системы субсидий, предоставляемых производителям на федеральном и региональном уровнях, а также некоторых других форм государственной поддержки, в том числе от сколько-нибудь значимой поддержки сельского хозяйства.

Помимо этого, от нашей страны требуется ряд серьезных уступок в области регулирования внешнеэкономических связей: отмена мер нетарифного регулирования импорта и значительное снижение тарифных ставок импортных пошлин, полная либерализация экспорта, уравнивание налогового режима для нерезидентов и для отечественных производителей, либерализация доступа иностранной рабочей силы на наш внутренний рынок труда, либерализация доступа иностранных фирм на внутренний рынок услуг (в первую очередь это касается финансовых, строительных, торговых и страховых услуг), а также либерализация режима валютного регулирования. Кроме того, вступление в ВТО предполагает, что Россия должна строго следовать нормам ВТО при участии в международных торговых соглашениях, тогда как ни СНГ, ни Таможенных союз, ни Союз Белоруссии и России этим нормам не соответствуют.

Тем самым вступление в ВТО сделает невозможной эффективную защиту большинства отраслей отечественной экономики и целого ряда депрессивных территорий, формы государственной поддержки которых складывались в течение десятков лет. Этот шаг поставит под угрозу эффективность сотрудничества со странами ближнего зарубежья и нанесет ощутимый удар по доходной части госбюджета.

Участие России в ВТО будет неминуемо связано со значительными расходами по реализации результатов тех обязательств, которые возьмет на себя Россия. При этом потребуется значительный пересмотр внутреннего законодательства на федеральном и региональном уровнях. Взамен наша страна получит возможность участвовать в международных механизмах разрешения торговых споров. Отсюда возникает вопрос баланса выгод и потерь, который пока остается открытым. Многие исследователи справедливо подчеркивают необходимость широкого и гласного обсуждения хода переговорного процесса о присоединении к

ВТО и создания демократического механизма формирования национальной стратегии в данной области[295].

Если мы хотим воспользоваться преимуществами членства в ВТО и иметь баланс обязательств и льгот в нашу пользу, необходимо задействовать государственную систему поощрения промышленного экспорта, которая есть в любой уважающей себя стране. Это может быть помощь в виде финансирования наукоемких работ, перепрофилирования предприятий, подготовки кадров и т.д. Таких систем в нашей стране пока не просматривается, а это непосредственно касается перспектив развития высокотехнологичных отраслей. К сожалению, наша промышленность работает на внешних рынках во многом вслепую. Никакой системы государственной внешнеэкономической информации в стране нет. Но без ее эффективного функционирования было бы нереально ожидать, что промышленность сама подготовится к активным операциям на внешних рынках, и в этом серьезные недостатки внешних договоров, заключаемых нашими производителями.

Соображения экономической безопасности страны требуют безотлагательного проведения серьезной работы по установлению количественных параметров пороговых значений развития экономики (например, доли производственного сектора в ВВП, уровня износа производственных фондов, уровня инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, доли инвестиций в основной капитал, доли теневого сектора экономики, уровня жизни населения, доли товаров с высокой степенью переработки в совокупном объеме экспорта, уровня собираемости налоговых и таможенных платежей и др.), достижение которых могло бы свидетельствовать о готовности экономики России присоединиться к ВТО с учетом предъявляемых нашей стране требований.

В ходе переговоров с ВТО Россия должна придерживаться принципиальной политики, чтобы условия присоединения, насколько это возможно, не нанесли слишком значительного ущерба интересам российских производителей и потребителей и не поставили под угрозу национальную экономическую безопасность страны. Основные задачи переговорного процесса для России вкратце таковы[296]:

1. Убедить страны - члены ВТО в том, что торговый режим и экономическая система страны совместимы с нормами ВТО, и зафиксировать это в документах о присоединении. Решение этой задачи необходимо для того, чтобы добиваться нормальных стандартных условий присоединения, а не присоединяться к ВТО на особых, ограничительных

[295] См., например: Куцобин А. К анализу предлагаемых России системных условий присоединения к ВТО//Российский экономический журнал. 2002. № 5-6; Петров Ю. Присоединение России к ВТО: к оценке последствий и обоснованию стратегии (макроэкономические, структурные и геополитические вопросы)//Российский экономический журнал. 2002. № 11-12.

[296] См., например: Россия: интеграция в мировую экономику /Под ред. Р.И. Зименкова. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 400-402.

условиях, как это было в прошлом в рамках ГАТТ и ВТО с некоторыми странами.

2. Добиться сбалансированных условий доступа на российский и зарубежный рынки товаров и услуг. Это необходимо, чтобы иметь возможность защищать стратегически важные отрасли экономики, повышать их конкурентоспособность и возможность равноправного выхода на внешние рынки, а также защищать недостаточно развитые отрасли производства и сферы услуг (infant industries - в терминологии ВТО).

3. Добиться отмены в других странах - членах ВТО дискриминационных элементов внешнеторгового режима — как тех, что остались от времен «холодной войны», так и появившихся в последние 2-3 года. Если в ходе переговоров не будет достигнута согласованная позиция по этим вопросам, то страны, где действуют такие торгово-политические нормы, могут применить условия ст. XIII (Неприменение многосторонних торговых соглашений между отдельными членами ВТО), как это было сделано США при присоединении отдельных стран к ВТО. В связи с этим важно подчеркнуть, что, хотя Россия уже открыла свой рынок товаров для иностранных фирм, в ряде стран - членов ВТО сохраняются дискриминационные меры в отношении российского экспорта. Они включают: количественные ограничения импорта, специальные условия для применения антидемпинговых пошлин, «добровольные» ограничения экспорта, жесткие требования, относящиеся к стандартизации российских товаров, и др.

4. Остановить наметившееся стремление расширительного толкования условий приема в ВТО. В частности, попытки включить в условия присоединения такие вопросы, как проблемы собственности, программы приватизации, а в более широком плане — и ход экономических преобразований в стране. Переговорная позиция России в этой области должна содержать четкие аргументированные положения, отклоняющие попытки включить эти направления в документы о присоединении к ВТО, и одновременно доказательную информацию о том, как эти процессы идут в России, включая объяснение национальных интересов страны, защита которых разрешена в рамках ВТО.

Большое значение при решении этой задачи имеет группа вопросов, относящихся к статье, гласящей, что каждый участник должен обеспечить соответствие своих законов, правил и административных процедур своим обязательствам по ВТО. Россия должна, во-первых, четко определить (и отстаивать) круг национальных законов, правил и административных процедур, которые подпадают под действие данной статьи, ограничив этот круг только вопросами, входящими в компетенцию ВТО; во-вторых, обозначить конкретные шаги, сроки и время, необходимые для их решения.

5. От России могут потребовать немедленной реализации обязательств и условий по доступу на рынки товаров и услуг и включения

этого положения в документы о присоединении. Хотя, как известно, некоторые страны - члены ВТО имели для этого период длиной в пять лет, а в отдельных случаях и больший промежуток времени. России необходимо отстоять право на достаточно длительный переходный период для реализации условий и положений ВТО.

Документы ВТО позволяют ее членам защищать от многих форм конкуренции:

экономику в целом в случае, если ввоз иностранных товаров нарушает равновесие платежного баланса страны;

отдельные отрасли производства в случае резкого увеличения ввоза конкурирующих товаров, наносящих серьезный ущерб отечественным производителям;

отдельные отрасли производства от недобросовестной конкуренции (демпинг, субсидируемый экспорт), наносящий материальный ущерб этим отраслям;

нарождающиеся отрасли производства с целью содействия их развитию.

Однако эти методы защиты могут осуществляться только в рамках правил ВТО и на основании этих правил при условии, что эти правила включены в национальное законодательство, поэтому Россия заинтересована уже на стадии переговоров о присоединении к ВТО включить эти нормы в свое внутреннее законодательство.

Региональная экономика: дезинтеграция экономического пространства

В России, как и в некоторых других странах с переходной экономикой, в последние годы сложилась доминирующая тенденция регионального развития, состоящая в углублении межрегиональной дифференциации. Это относится к основным экономическим и большинству социальных параметров. Углубляется фрагментарность хозяйственного пространства, усиливается экономическая разобщенность не только между различными регионами, но и между территориями внутри отдельных регионов. Наиболее опасная тенденция с точки зрения перспектив российского федерализма заключается в углубляющемся разрыве в уровне экономического и социального развития различных регионов. Разница в уровнях ВВП и конечного потребления на душу населения между наиболее богатыми и наиболее бедными регионами России с 1992 г. непрерывно увеличивается и по последним данным превысила уже 20-кратный уровень. Аналогична динамика разрыва в уровне среднедушевых реальных доходов.

Для количественной характеристики разрыва обратимся к данным Роскомстата, который с 1994 г. публикует показатели валового регионального продукта (ВРП). Сопоставительный анализ экономического

положения отдельных субъектов Российской Федерации (и в статике, и, тем более, в динамике) требует основательной переработки упомянутых данных. Во-первых, Роскомстат рассчитывает и публикует показатели ВРП в текущих *местных* ценах, которые существенно отличаются и между собой, и от среднероссийских. Тем самым углубляющийся разрыв в уровне социально-экономического развития российских регионов порождает разного рода мифы и иллюзии, касающиеся интерпретации ряда статистических показателей.

Наиболее очевидный миф заключается в том, что 10-12 регионов России обеспечивают львиную долю наполнения валового внутреннего продукта страны. Действительное положение вещей таково, что вклад развитых регионов в ВВП страны представляется сильно преувеличенным по сравнению с реальным положением вещей, поскольку это «дорогие» регионы с высоким уровнем внутренних цен. Иными словами, их вклад кажется большим не только потому, что велики физические объемы производства в этих регионах, а еще и потому, что продукты их производства слишком дороги. Если ориентироваться на такой индикатор цен, как стоимость стандартного (единого) набора из 25 продуктов питания, то разрыв между ее минимальной (Ульяновская область) и максимальной величиной (Магаданская область) в 1999 г. был 3,8-кратным, а в 1994 г. — 4,6-кратным.

Во-вторых, расчет ВРП в текущих ценах не позволяет проследить за их динамикой. Расчет в постоянных ценах был произведен нами следующим образом: в показателях ВРП базисного 1996 г. были выделены конечное потребление населения и инвестиции в основной капитал, к которым были приложены цепные индексы из сборника Роскомстата "Регионы России — 2000".

Результаты расчетов, представленные в табл. 8.2, свидетельствуют о неравномерности падения ВРП по субъектам Федерации: если в целом по России объем ВВП (и соответственно ВРП) за 1990-е годы сократился в полтора раза, то в 15 регионах он сократился вдвое, в 10 регионах - в 2,5 раза, в 5 (группа Б в табл. 8.2) — в 3 раза, в 11 регионах (группа А в таблице 8.2) его падение было несколько меньше среднероссийского (на 11-30% по сравнению с 1990-м годом) и в 48 регионах — в размере, близком к среднероссийскому (в полтора раза). Если в 1990 г. разрыв между Москвой, занимавшей первое место в ряду регионов, ранжированных по размеру среднедушевого ВРП, и Кабардино-Балкарией, занимавшей последнее место, был 3,7-кратным, то в 2000 г. разрыв между Тюменской областью и Ингушетией, занимавшими, соответственно, первое и последнее места этого ряда, оказался уже 10-кратным. В относительно благополучном положении оказались лишь регионы, специализирующиеся на добыче и экспорте энергоносителей, черных и цветных металлов, а также превратившиеся в финансовые центры если не мирового, то всероссийского масштаба (в последних отмечался особенно быстрый рост сферы финансовых услуг, завершившийся взрывом "пузыря"

— дефолтом августа 1998 г.).

Данные о степени падения ВРП в отдельных регионах могут служить своеобразной "подсказкой" о территориальном размещении предприятий российского ВПК: как правило, ВРП больше всего сократился там, где в общем объеме промышленного производства в прошлом наиболее высока была доля оборонных предприятий. Продукция соответствующих отраслей за годы реформ сократилась в 4-5 раз. Почти столь же резкое падение производства произошло в регионах, где были сосредоточены предприятия легкой промышленности (по официальным данным, продукция этой отрасли под давлением конкуренции импорта "сжалась" к 2000 г. до 12% от уровня 1990 г.).

Однако, как ни выразительны сравнения отдельных регионов по размеру среднедушевого ВРП, более представительную картину дифференциации регионов России по уровню экономического развития создает децильное распределение совокупного ВРП нашей страны, т. е. его распределение по группам регионов с населением, составляющим 10% общероссийского (14 570 тыс. человек в 1990 г. и 14 335 тыс. в 2000 г.). Результаты соответствующего расчета представлены в табл. 8.3.

Как свидетельствуют данные этой таблицы, в наименьшей мере (примерно на 20%) снизился совокупный ВРП высшего, X дециля, в который попали регионы, занимающие ныне по размерам среднедушевого ВРП 1-4 места среди регионов России. В остальных децилях произошел своеобразный "дрейф вниз": регионы, которые в 1990 г. находились в IX дециле, в 2000 г. переместились в VIII, и т.д. Подобный процесс в какой-то мере "приподнимает" к 2000 г. величину суммарного ВРП той группы, в которую опускаются более благополучные в недавнем прошлом регионы. В результате коэффициент разрыва между величинами среднедушевого ВРП высшей и низшей децильной групп за рассматриваемое десятилетие возрос гораздо меньше, чем между отдельными регионами (последний, напомним, стал 10-кратным): с 3,2 в 1990 г. до 4,0 в 2000 г.

Резко изменилось положение отдельных регионов России в мировой системе координат. Если прибегнуть к принятым теперь в международной статистике расчетам долларовых величин среднедушевого ВВП (ВРП) в ценах и по паритетам покупательной способности национальных валют 1996 г., то в 1990 г. регионы, входившие в высший X дециль, имели среднедушевой ВРП 13 250-14 500 долл. В то время подобный среднедушевой ВВП имели страны, относящиеся к низшему эшелону высокоразвитого Запада: Испания (13 700) и Ирландия (14 900). В низшем, I-м дециле, в 1990 г. были российские регионы с диапазоном среднедушевого ВРП 3900-5500 долл. За рубежом близкие значения среднедушевого ВРП имели такие страны, как Парагвай (3600), Панама и ЮАР (5000), Бразилия (5400).

К концу XX столетия сложилась такая ситуация: в высший дециль России попали регионы со среднедушевым ВРП 10 000-12 500 долл. За

рубежом к подобной "доходной" группе стран относились, например, Тринидад и Тобаго (10 500), Чили (11 000), Бахрейн (12 900).

В низшем, I-м дециле России в 2000 г. расположились регионы со среднедушевым ВРП 1250-3600 долл. Из зарубежных стран к аналогичной группе можно отнести Йемен (1250), Бангладеш (1600), Индию (1700), Филиппины (3100), Индонезию (3400), Шри-Ланку (3600).

Приходится признать, что по важнейшему параметру, принятому в мировой статистике в качестве критерия уровня экономического развития, — среднедушевому ВВП (ВРП), все регионы России, в том числе и самые благополучные, входившие в 2000 г. в высший X-й дециль, принадлежат к той группе стран, которые ныне именуются периферией мировой экономики.

Очередной миф региональной статистики касается проблемы регионов-доноров и регионов-реципиентов. Чаще всего исследователи считают донорами те регионы, которые не получают трансфертов из федерального бюджета. Тем не менее реальная ситуация требует учета еще ряда обстоятельств, существенно меняющих совокупную картину. 1) В виде финансовой помощи в региональные бюджеты перечисляются не только трансферты, но и дотации, средства по взаимным расчетам, бюджетные ссуды. 2) Следует учитывать прямые федеральные расходы, осуществляемые на территории различных субъектов Российской Федерации, например расходы на выплату заработной платы работникам федеральной бюджетной сферы, финансирование федеральных программ, «северный завоз» и т.д. 3) Необходимо учитывать прямые инвестиции, осуществляемые из федерального бюджета. Очевидно, что в такой форме федеральный бюджет оказывает финансовую помощь наиболее сильным регионам, поскольку именно в них (а не в хронически депрессивных регионах) сложились наиболее благоприятные условия для самовозрастания капитала, в том числе и инвестированного из бюджетных средств. 4) Наряду с бюджетными средствами между региональными бюджетами перераспределяются средства внебюджетных фондов. 5) Необходимо сопоставлять объемы средств, полученных регионами из различных источников, с объемами средств, направляемых ими в федеральный бюджет и внебюджетные фонды.

Принимая во внимание перечисленные обстоятельства, получим, что примерно 30 регионов России в последние 6-7 лет выступают в качестве доноров, т.е. направляют в федеральный бюджет и внебюджетные фонды в совокупности больше средств, чем получают в сумме из всех федеральных источников.

Особую проблему составляют финансовые взаимоотношения Москвы и федерального бюджета. Доля собираемых на территории Москвы и зачисляемых в федеральный бюджет доходов в общей сумме доходов, получаемых с территории всех регионов Российской Федерации, чрезвычайно велика — она составляет более 1/3, тогда как доля жителей Москвы в населении России составляет чуть меньше 6%. Это объясняется

не только современным состоянием экономики города, но и тем, что в Москве зарегистрированы организации, фактически действующие за пределами Москвы. Среди них крупные общероссийские компании, в том числе некоторые нефтегазовые гиганты. Так, налоговые доходы от трубопроводного транспорта составляют более 20% общего объема налоговых доходов бюджета Москвы, хотя ни один магистральный трубопровод через Москву не проходит. Общий объем доходов московского бюджета от поступлений с предприятий, действующих за пределами Москвы, составляет не менее 25%[297].

Отмеченная тенденция, вносящая заметный вклад в углубление дифференциации регионов России, легко прослеживается через деятельность фирм-посредников, зарегистрированных, в частности, на территории Москвы, и отражается статистикой внешней торговли российских регионов, которая ведется Государственным таможенным комитетом РФ. Специфика этой статистики такова, что она отражает не реальные товаропотоки, а операции российских *предприятий*, выступающих продавцами и покупателями товаров на внешних рынках. Эти данные могут существенно отличаться от реальных объемов экспорта и импорта, осуществляемых регионами. Например, по статистике ГТК получается, что Москва в 1999 г. экспортировала продукции топливно-энергетического комплекса на 10,6 млрд долл., т.е. больше, чем Тюменская область (10,0 млрд.), а импортировала продовольственных товаров и сырья на 3,2 млрд долл., что составило 40% всего российского импорта по данной группе товаров[298].

Москва никогда не получала *трансфертов* из федерального бюджета. Однако до 1999 г. в московский бюджет перечислялись так называемые «субвенции на выполнение столичных функций», объем которых утверждался в принимаемых ежегодно законах о федеральном бюджете. В результате в ходе исполнения бюджета в 1995-1996 гг. сложилась в некоторой степени парадоксальная ситуация: Москва занимала первое место не только по отчислениям в федеральный бюджет, но и по объему федеральной финансовой помощи: главный донор был в то же время и главным реципиентом. Указанные субвенции были упразднены лишь в 1999 г., когда угроза нехватки инвестиционных ресурсов в Москве в целом миновала.

Москва резко выделяется на фоне других регионов и по *прямым расходам* федерального бюджета в расчете на душу населения. Этот показатель в Москве с учетом прожиточного минимума превышает среднероссийский уровень более чем в 6 раз. При сопоставлении прямых

[297] См.: Кузнецова О., Улюкаев А. Финансовые взаимоотношения Москвы и федерального бюджета //Вопросы экономики. 1999. № 12.

[298] См.: Регионы России. Т. 2. М.: Госкомстат России, 2000. С. 860; Гранберг А., Зайцева Ю. Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления. Статья 3. Перераспределение ВРП в системе «регион — страна — мир» //Российский экон. журнал. 2003. № 1. С. 39-40.

расходов федерального бюджета на территории Москвы и расходов собственно московского бюджета выясняется, что в течение последних лет на федеральные расходы приходилось около половины всех бюджетных расходов, осуществляемых в Москве. Именно поэтому в Москве не наблюдаются задержки в выплате пенсий, социальных пособий и зарплаты сотрудникам бюджетной сферы.

Для Москвы прямые федеральные расходы гораздо более значимы, чем перечисления из федерального бюджета в региональный. Если в среднем по территориям России соотношение объемов финансовой помощи из федерального бюджета и прямых расходов федерального бюджета составило в 1998 г. 26:74, то в Москве — 1:99. Доля Москвы в общем объеме прямых федеральных расходов по каждой бюджетной статье, за исключением двух-трех, в последние годы максимальна, а значения показателей по другим регионам в несколько раз меньше.

Для Москвы также характерна высокая концентрация *инвестиций* из федерального бюджета. В последние годы на нее приходилось от четверти до трети всех федеральных инвестиций в основной капитал. Доля Москвы в инвестиционном портфеле федерального бюджета в 4-5 раз превосходила долю ее жителей в населении страны и в 2,5-3,5 раза — ее долю в валовом внутреннем продукте. Однако доля Москвы в федеральных бюджетных инвестициях примерно соответствовала ее доле в налоговых доходах федерального бюджета.

Заметим, что все виды федеральных расходов и инвестиций, оказывающие прямое воздействие на социально-экономическую ситуацию в Москве, обусловливают так называемый мультипликативный эффект: доходы предприятий, организаций и населения увеличивают объем платежеспособного спроса, что способствует развитию экономики города в целом. Можно сказать, что в то время как на территории всей страны применялась монетаристская логика государственного регулирования экономики, направленная на жесткое ограничение объема денежной массы, достигаемое ценой наращивания отложенных обязательств бюджетов всех уровней перед населением и объектами социальной сферы, для Москвы применялась кейнсианская экономическая политика, направленная на стимулирование платежеспособного спроса. Заметим, что на территории этого отдельно взятого субъекта Федерации данная логика государственного регулирования блестяще доказала свою эффективность.

Отдельного внимания заслуживает миф о сепаратизме некоторых регионов, измеряемом (вероятно, с легкой руки журналистов) количеством региональных нормативных актов, противоречащих общероссийскому законодательству. В печати нередко раздаются голоса, отмечающие, что порядка 30-35 нормативных актов, принятых Татарстаном или Республикой Саха, противоречат федеральным нормам права. Если принять данный показатель в качестве критерия сепаратизма, то наиболее последовательным сепаратистом среди субъектов Российской Федерации окажется город Москва, более 80 нормативных актов которого

противоречат общероссийским нормам права, а некоторые прямо нарушают Конституцию страны.

Такое положение вещей, достаточно объективно отражающее сепаратистские настроения, вполне объяснимо: оно вытекает именно из того факта, что в годы «шоковой терапии» Москва оказалась единственным субъектом Федерации, в котором применялась не монетаристская, а кейнсианская логика государственного регулирования. Одним из направлений, продолжающих подобную логику действий, является недавно озвученная мэром идея введения ценза оседлости, предполагающая ограничение в общегражданских правах части населения, остающегося за его чертой. Следующим шагом на этом пути является идея существенного ограничения права на труд на территории Москвы для иногородних граждан Российской Федерации, создающая серьезные препятствия для формирования полноценного мобильного рынка труда. Если данная идея будет реализована, то Москва фактически станет самостоятельным государством, на территории которого подавляющее большинство граждан России не сможет реализовать всю полноту своих гражданских прав, декларированных Конституцией РФ.

Таблица 8.2

Динамика валового регионального продукта в отдельных субъектах Российской Федерации

Субъекты РФ	**ВРП, млрд. долл.***		**2000 г., % к 1990**
	1990 г.	**2000 г.**	
Россия, ВВП	1725.0	1125.0	65.0
Группа А (с падением ВРП менее среднего по РФ)			
Тюменская обл.	45.0	40.0	89.0
Оренбургская обл.	17.7	14.3	81.0
Белгородская обл.	9.7	7.8	80.0
Новгородская обл.	4.0	3.1	77.5
Томская обл.	10.0	7.8	77.5
Курганская обл.	9.0	6.9	76.5
г. Москва	132.5	100.0	75.5
Ленинградская обл.	10.7	8.0	75.0
Челябинская обл.	32.5	24.2	74.5
Республика Саха (Якутия)	7.2	5.3	73.5
Ульяновская обл.	13.0	9.5	73.0
Кировская обл.	95.5	68.3	71.5
Вологодская обл.	13.5	9.7	71.5
Свердловская обл.	49.0	34.5	70.5
г. Санкт-Петербург	44.0	30.8	70.0
Группа Б (с наибольшим падением ВРП)			
Камчатская обл.	3.0	1.8	36.0
Смоленская обл.	15.1	5.4	35.5
Мурманская обл.	14.3	5.1	35.5
Магаданская обл.	4.2	1.4	32.5

Рязанская обл.	18,8	5,7	30,0

* В ценах и по ППС 1990 г.

Таблица 8.3

Распределение субъектов Российской Федерации, ранжированных по среднедушевому размеру ВРП, по 10%-ным группам (децилям) в 1990 и 2000 гг.

Децили	1990 г.			2000 г.			2000 г., % к 1990 г.	
	Общий объем ВРП		Среднедушевой ВРП, тыс. долл.	Общий объем ВРП		Среднедушевой ВРП, тыс. долл.	Общий объем ВРП	Среднедушевой ВРП
	млрд. долл.	доля в ВРП РФ, %		млрд. долл.	доля в ВРП РФ, %			
X (высший)	214,5	15,2	14,7	173,0	18,9	12,0	80,6	82,0
IX	200,0	14,2	13,7	131,5	14,4	9,1	65,7	67,0
VIII	165,0	11,7	11,3	106,0	11,6	7,4	64,2	65,5
VII	160,0	11,3	11,0	98,0	10,7	6,8	61,2	62,3
VI	142,0	10,1	9,7	83,0	9,1	5,8	58,4	59,5
V	128,0	9,1	8,8	81,5	8,9	5,7	63,7	64,8
IV	122,0	8,6	8,3	72,0	7,9	5,0	59,0	60,0
III	109,0	7,7	7,4	68,0	7,4	4,7	62,4	64,2
II	102,5	7,3	7,0	59,0	6,4	4,1	57,6	58,6
I (низший)	67,0	4,8	4,6	43,0	4,7	3,0	64,2	65,2
Коэффициент разрыва по среднедушевому ВРП (X:I)			3,2:1			4,0:1		
Вся Россия	1410,0	100,0	9,6	915,0	100,0	6,4	65,0	66,3

Примечание. Все стоимостные показатели рассчитаны в долларах и по ППС 1990 г.

В основе дифференциации регионов лежат те же самые неумолимые экономические законы, которые приводят и к поляризации современного мирового хозяйства. Прежде всего — это закон средней нормы прибыли, переливающий создаваемую стоимость в территории, где сосредоточены капиталоемкие отрасли производства, и закон монопольных цен, через систему ценообразования перераспределяющий национальное богатство в пользу регионов, эффективно использующих свое монопольное административно-институциональное или ресурсно-отраслевое положение и присваивающих соответствующие формы ренты.

В результате стихийного действия этих объективных экономических законов в каждой сколько-нибудь значительной по площади стране возникают хронически депрессивные регионы, которые превращаются в инвестиционную пустыню и выпадают из экономической жизни страны. Из этих регионов начинается неконтролируемая миграция населения, что чревато серьезным обострением социально-демографических проблем. В нашей стране — это некоторые районы Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока. За годы рыночных реформ почти миллион жителей покинул области, составляющие Дальневосточный федеральный округ. И сегодня две трети населения северной зоны и треть населения южной зоны Дальнего Востока ориентированы на выезд[299].

Аналогичная региональная дифференциация имеет место в Китае, Канаде, Австралии, Аргентине, Бразилии и некоторых других относительно крупных по площади странах: то же самое инвестиционное обескровливание и экономическое опустынивание огромных территорий, в хозяйстве которых высока доля живого труда по сравнению с овеществленным. Тем самым отношения между экономическими регионами предстают в превратном виде: подлинными донорами выступают отнюдь не промышленные центры, а хронически депрессивные аграрные регионы, которые подвергаются ограблению и истощению до тех пор, пока не превращаются в инвестиционную пустыню, в зону, свободную от производства.

Было бы ошибкой полагать, что основная причина указанных тенденций предопределяется территориальными размерами страны. Аналогичные тенденции наблюдаются не только во взаимоотношениях между регионами, но и внутри отдельных субъектов Российской Федерации. Фрагментация экономического пространства является фактором дестабилизации экономической ситуации в стране, во многом подрывающим национальную безопасность.

Подобная поляризация и дезинтеграция экономического пространства имеют место практически во всех странах с переходной экономикой (независимо от площади территории), где правительство исповедует политику невмешательства, отказываясь от осознанного воздействия на развитие региональных процессов. В качестве примеров укажем на углубление региональной дифференциации рынков труда в странах ЦВЕ, где различия в

[299] См.: Год планеты: Политика. Экономика. Бизнес. Банки. Образование. Вып. 2001 г./ Гл. ред. О.Н.Быков. М.: Республика, 2001. С. 53-55.

уровне безработицы в разных регионах достигают как минимум 4–5-кратного уровня. Например, в Польше в малых городах на одно вакантное место приходится 19 безработных, в крупных - 1,5. Наиболее высок в стране уровень безработицы в районах Сувалки (21,2% экономически активного населения), Слупск (20,5%), Кошалин (20,3%), в то время как в Варшаве он равен 2,7%, в Познани – 3,5%, в Кракове – 4,4%. В Венгрии в апреле 1997 г. средний уровень безработицы составлял 10,8%, но он различался от 4,9% в Будапеште до 20% экономически активного населения в регионе Солбоч—Сатмар—Берег. В Чешской Республике при среднем уровне безработицы по стране в октябре 1997 г., равном 4,9% экономически активного населения, он составлял в Праге – 1,5%, Мосте – 15,2%, Хомутове – 13,6%, Теплице – 12,5%[300]. Во всех странах с переходной экономикой сформировались депрессивные регионы с высоким уровнем безработицы.

Сегодня уже очевидно, что ни в России, ни в других странах эта проблема неразрешима в рамках системы адресных субвенций, раздаваемых по принципу "кто громче крикнет, тот и получит", и точечных инвестиций, отраслевая структура которых обусловлена главным образом остротой социальных проблем, а вовсе не экономической логикой развития того или иного региона. И даже предлагавшаяся некоторыми региональными лидерами полная передача всех ресурсов (в том числе земли, лесов и недр) в собственность местных властей способна лишь замедлить наступление экономической разрухи в этих регионах, но принципиально ничего в их судьбе не изменит.

Сетования некоторых исследователей на то, что рыночные механизмы неспособны предупреждать и преодолевать серьезные территориальные различия в уровнях жизни населения и эффективности региональной экономики[301], вполне естественны: ведь именно стихийные рыночные механизмы (прежде всего — механизмы межотраслевых и межрегиональных переливов капитала) выступают *основным* фактором, углубляющим дифференциацию регионов. Поэтому для противостояния подобным тенденциям необходимо осознанное управление экономической динамикой на уровне федерального центра, прежде всего — включение механизмов сознательного перераспределения совокупного национального дохода в пользу территорий, подвергающихся стихийному ограблению. О правомерности такого подхода свидетельствует опыт экономического развития многих стран мира, которые сталкиваются с подобной проблемой.

В частности, в Канаде наработан значительный опыт решения подобных проблем. Там существуют федеральные инвестиционные программы по развитию депрессивных регионов, а также косвенные льготы (налоговые, амортизационные и прочие) для фирм, работающих (не зарегистрированных, а реально работающих) в этих регионах. В Канаде, где разброс между регионами по уровню социально-экономического развития намного меньше, чем у нас в России, не ставится задача достижения «равных стартовых условий» для

[300] См.: Эффективный экономический рост: теория и практика. М., 2001. С. 234.

[301] См.: Поздняков А., Лавровский Б., Масаков В. Политика регионального выравнивания в России (основные подходы и принципы)//Вопросы экономики. 2000. № 10. С. 74.

жителей всех регионов или выравнивания их экономического потенциала. Сближения — да, но не выравнивания, потому что реальный взгляд на эту проблему позволяет осознать, что в обозримой перспективе выравнивание невозможно. Там к проблеме равенства другой подход: если государство считает нужным или выгодным почему-то сохранить отсталую отраслевую структуру отдельных регионов, связанную с их хозяйственной специализацией (или не в силах устранить эту отсталость), то оно должно прямо или косвенно компенсировать этим регионам убытки, проистекающие из факта их консервативной структуры производства. Может быть, для страны в целом есть положительный внешний эффект от того, что некоторые регионы специализируются на трудоемких производствах. Но тогда нужно поделиться с этими регионами частью этого внешнего для них эффекта.

В нашей стране проблема территориальной дезинтеграции усугубляется общим ухудшением макроэкономической ситуации в течение последнего десятка лет. Поскольку в нашей экономике сравнительно высока доля живого труда (а в некоторых отраслях — даже ручного труда), то относительная прозрачность нашей государственной границы для межотраслевых переливов капитала (как отечественного, так и зарубежного) означает автоматический перелив известной части национального богатства России в более развитые в экономическом отношении страны. Этот грабеж пока еще не слишком ощутим в индустриально развитых регионах, поддерживающих относительное экономическое благополучие за счет столь же автоматического ограбления более отсталых регионов страны. Хронически депрессивные регионы Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока — это наша отечественная Африка, это регионы-доноры, за счет систематического истощения которых не столь быстро тает экономический потенциал других регионов России.

Однако с каждым годом возможности дальнейшего продолжения подобных тенденций сужаются. Таким образом, сложившаяся в нашей стране экономическая система не воспроизводит, а разрушает, исчерпывает, подрывает предпосылки своего собственного существования — совершенно так же, как это имеет место в современном всемирном хозяйстве, где на три четверти стран мира накинута долговая удавка, и выхода из этого кризиса не видно.

Для осознанного противостояния разрушительным тенденциям необходима разработка и реализация комплексной системы мер (межрегиональной инвестиционной программы на федеральном уровне), направленных на коренное оздоровление сложившейся технико-экономической динамики. Только на этой основе возможно воссоздание технико-экономических оснований российского федерализма, иначе всякие разговоры о центростремительных настроениях регионов останутся не более чем благим пожеланием. При этом необходимо обеспечить не субвенции регионам, а федеральные *инвестиции* в их экономику, при помощи которых федеральный центр мог бы укрепить свои позиции в споре о разграничении прав собственности и управления объектами совместного ведения. Кроме того, необходимы не «рассеянные» инвестиции, а формирование региональных

полюсов роста, которые, согласно эффекту мультипликатора, смогли бы стать локомотивом технологического прогресса региональной экономики.

Задачи сохранения единого технико-экономического пространства страны требуют активного осуществления инвестиционных мер по развитию транспорта, коммуникаций и связи, по поддержанию государством минимальных цен на энергоресурсы, грузовые и пассажирские перевозки, тарифов на услуги соответствующих отраслей хозяйства. Курс на подтягивание цен на энергоресурсы до уровня общемировых может обернуться лишь новым витком инфляционной спирали, который грозит окончательно подорвать конкурентоспособность отечественной обрабатывающей промышленности.

Сегодня наша страна стоит перед необходимостью мобилизации ресурсов (как в стоимостной, так и в натуральной форме) на ключевых направлениях технико-экономической динамики, способных обеспечить быстрое, пропорциональное и технологически сбалансированное развитие российской экономики. Лишь на этом пути возможно формирование предпосылок грядущего экономического подъема.

Россия в современном мире: стратегия прорыва (вместо заключения)

Для России неприемлемо положение периферийной страны, являющейся технологическим и сырьевым придатком ядра мировой экономической системы. Поэтому мы должны противопоставить стратегии развития стран “золотого миллиарда” собственную стратегию долгосрочного экономического развития, реализующую национальные конкурентные преимущества для возвращения в число лидеров мировой экономики.

Россия еще обладает конкурентными преимуществами, оставляющими нам шанс прервать тенденции деградации и прорваться, наконец, к траектории быстрого и устойчивого развития. К наиболее важным из них относятся: высокий уровень образования и глубокие духовные традиции народа, богатые природные ресурсы, огромная территория и емкий внутренний рынок, квалифицированные трудовые ресурсы, высокая склонность населения к сбережениям, развитый научно-промышленный потенциал. Для реализации конкурентных преимуществ российской социально-экономической системы и — на этой основе — обеспечения роста производства и благосостояния общества должна проводиться государственная политика, отвечающая национальным интересам.

При выборе приоритетных направлений долгосрочной экономической политики необходимо учитывать закономерности современного экономического развития. Основным источником современного экономического роста, значение которого еще более усилится в наступившем столетии, является научно-технический прогресс и связанные с ним факторы: интеллектуально-образовательный потенциал, уровень развития науки, научно-технический уровень производства, инновационная активность. Производство и удержание интеллектуальной ренты становятся ведущим механизмом извлечения сверхприбыли и решающим фактором глобальной конкурентоспособности.

Другой закономерностью современного экономического развития является его неравномерность, обусловленная процессом последовательного замещения целостных комплексов технологически сопряженных производств — технологических укладов. В ходе каждого структурного кризиса мировой экономики, сопровождающего процесс замещения доминирующих технологических укладов, открываются новые возможности экономического подъема. Страны, лидировавшие в предшествующий период, сталкиваются с обесценением капитала и квалификации занятых в отраслях, где господствует стареющий технологический уклад, в то время как страны, успевшие создать заделы в формировании производственно-технологических систем нового технологического уклада, становятся центрами притяжения капитала, высвобождающегося из устаревающих производств. Каждый раз смена доминирующих технологических укладов сопровождается серьезными

сдвигами в международном разделении труда, изменением состава преуспевающих стран и мировых лидеров.

Доминирующий сегодня технологический уклад начал складываться в целостную воспроизводственную систему в 50-60-е годы и составляет технологическую основу экономического роста после структурного кризиса 70-х годов. Ядро этого технологического уклада образуют электронная промышленность, программное обеспечение, технологии переработки информации, производство средств автоматизации и телекоммуникаций, авиакосмическая промышленность, добыча природного газа и производство продуктов его переработки. Предел его устойчивого роста будет достигнут, скорее всего, во втором десятилетии нынешнего века.

К этому времени сформируется воспроизводственная система следующего технологического уклада, становление которой происходит в настоящее время. Наиболее вероятными ключевыми факторами нового технологического уклада станут: биотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. Дальнейшее развитие получат гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, ядерная энергетика; рост потребления природного газа будет дополнен расширением сферы использования водорода в качестве экологически чистого энергоносителя. Произойдет еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций, финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую глобализацию экономики, формирование единого мирового рынка товаров, услуг, капитала, труда.

Важной особенностью современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу в практике управления. Проведение НИОКР занимает все больший вес в инвестиционных расходах, превышая в наукоемких отраслях расходы на приобретение оборудования и строительство. Одновременно повышается значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия научно-технического прогресса в отдельных странах. Постоянно растет доля расходов на науку в ВВП развитых стран, достигнув во многих из них 3% ВВП. При этом доля государства в этих расходах составляет в среднем 35-40%. Интенсивность НИОКР во многом определяет сегодня уровень экономического развития — в глобальной экономической конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и научно-технического прогресса.

Огромное значение государственного стимулирования научно-технического прогресса в обеспечении современного экономического роста определяется объективными свойствами инновационных процессов: высоким риском, зависимостью от степени развития общей научной среды и информационной инфраструктуры, значительной капиталоемкостью научных

исследований, требованиями к научной и инженерной квалификации кадров, необходимостью правовой защиты интеллектуальной собственности. Поэтому успех в глобальной конкуренции тех или иных фирм напрямую связан с государственной научно-технической политикой стран их базирования. Среди пятисот наиболее успешных фирм, действующих на мировом рынке, 218 являются американскими, 155 — европейскими, 76 — японскими. К сожалению, ни одна российская компания на сегодняшний день к их числу не относится.

С учетом производственного опыта и накопленного потенциала в перспективных направлениях развития доминирующего сегодня и будущего технологических укладов можно выделить основные приоритетные направления экономической политики государства, реализация которых обеспечит устойчивый рост российской экономики в долгосрочной перспективе:

- конверсия наукоемкой промышленности с учетом перспективных направлений формирования современного и новейшего технологических укладов;
- обновление парка гражданской авиации на основе организации массового выпуска отечественных самолетов новых поколений;
- производство современных средств гибкой автоматизации, программного обеспечения, электронно-вычислительной техники;
- развитие космических технологий;
- широкое внедрение новых микроэлектронных технологий, позволяющих резко поднять конкурентоспособность и эффективность отечественного машиностроения;
- опережающее развитие биотехнологий, резко поднимающих эффективность агропромышленного комплекса, медицинской промышленности и здравоохранения;
- обновление оборудования электростанций, износ которых приближается к критическим пределам;
- развитие ядерной энергетики, повышение безопасности атомных электростанций;
- внедрение передовых технологий промышленной переработки и использования природного газа;
- расширение жилищного строительства и реконструкция инженерных сетей в городах с использованием современных технологий;
- развитие информационной инфраструктуры на основе современных систем спутниковой и оптико-волоконной связи, сотовой связи в городах;
- модернизация непроизводственной сферы на основе современного отечественного оборудования (диагностические приборы для медицины, вычислительная техника для системы образования и т.д.);
- оздоровление окружающей среды на основе современных экологически чистых технологий.

Наращивание конкурентных преимуществ российской экономики с учетом закономерностей современного экономического развития требует

активной поддерживающей и стимулирующей политики государства, которая предусматривает систему мер государственной структурной, промышленной, налоговой, денежно-кредитной и внешнеторговой политики.

В частности, необходимы многократное повышение инвестиционной и инновационной активности, структурная перестройка российской экономики на основе широкого распространения современных технологий. Для этого должны быть:

- созданы институты развития, способные обеспечить привлечение инвестиций в развитие производственной сферы при помощи государственных гарантий, кредитных ресурсов государственных банков, сформированы каналы рефинансирования производственных инвестиций с участием Центрального банка;
- приняты действенные меры по пресечению нелегального вывоза капитала;
- сформированы процедуры выбора и механизмов реализации приоритетов структурной перестройки экономики на основе опережающего развития нового технологического уклада, созданы современные производственно-технологические структуры с высоким потенциалом роста на мировом рынке;
- сформированы институциональные механизмы, направленные на всемерное стимулирование научно-технического прогресса, включая обеспечение законодательно установленных нормативов бюджетного финансирования научных исследований, освобождение расходов предприятий на НИОКР от налогообложения, использование целевых научно-технических программ, предусматривающих государственную поддержку инновационной активности на перспективных направлениях развития экономики;
- создана современная информационная инфраструктура научно-исследовательской и предпринимательской деятельности;
- обеспечена эффективная защита прав интеллектуальной собственности, поддержка импорта новых технологий и защита российской интеллектуальной собственности за рубежом.

Кроме того, с учетом охарактеризованных выше угроз экономической безопасности страны, обусловленных процессами глобализации, необходимо принятие системы мер по перекрытию каналов нелегальной конвертации валюты в целях вывоза капитала и спекуляций против рубля на основе введения «фильтра» финансовых потоков — процедуры предварительного декларирования валютообменных операций неторгового характера не менее чем за полгода.

Следует также принять меры по дедолларизации российской экономики и расширению использования рубля во внешнеторговых расчетах, что будет способствовать укреплению национальной валюты.

Россия может войти в новую историческую эпоху как ведущая мировая держава. Нашей стране — признанному в мире лидеру в сфере культуры, науки, духовности, сохранившему значительную часть интеллектуального, научно-технического потенциала, по силам ведущая роль в формировании

новых условий международного экономического устройства. Именно Россия способна заложить основы такого мирового порядка, при котором экономическая эффективность сочеталась бы с социальной справедливостью, а тенденции глобализации работали бы не на воспроизводство хаоса, а на устойчивое социально-экономическое развитие всех стран. Будучи первопроходцами в области разработки и реализации долгосрочных программ развития, мы могли бы стать мировыми лидерами в области прогнозирования глобального экономического развития, поиска и определения важнейших угроз и разработки мер по их своевременному устранению.

Правильный выбор и последовательная реализация приоритетных направлений экономической политики государства с учетом закономерностей современного экономического роста, проведение общенациональных интересов в политике сформируют искомую технологию прорыва из безнадежности к устойчивому социально-экономическому развитию.

Следом за пройденными уроками наступают перемены. Перемены в экономике, в политике, в культуре. Перемены в сознании десятков миллионов людей. Тех самых, во имя лучшей жизни которых, как утверждают политические лидеры, и проводятся экономические реформы. Однако их результаты бывают весьма далеки от изначально объявляемых целей.

Ни на каком этапе преобразований нельзя забывать о том, что обучение рынку — не самоцель, это лишь средство для достижения тех целей, ради которых на самом деле осуществляется трансформация хозяйственной системы. Опыт экономических преобразований убеждает в том, что залог успешности реформ — в их подконтрольности государственной власти, однозначно ориентирующей преобразования на достижение целей экономического роста и повышения уровня жизни. Возможно, при этом приходится принести в жертву погоню за надуманными, иллюзорными целями вроде сокращения объемов денежной массы или преодоления бюджетного дефицита. Это не должно останавливать правительство на пути обеспечения подлинных конечных целей реформ.

Так называемая рыночная экономика уже несколько десятков лет назад перестала развиваться стихийно. Понимание современного мирового хозяйства как воплощения рыночной стихии становится все более редким заблуждением даже среди либерально настроенных экономистов. В обществе зреет ясное понимание того, что сложившееся в мировом хозяйстве положение вещей есть не конкурентная среда, а искусственно поддерживаемая развитыми странами система разделения труда, в котором на долю менее развитых стран неотвратимо выпадают технологически отсталые и экологически вредные производственные процессы. Неравномерность экономического развития, обусловленная целым рядом факторов, воспринимаемых как достижения одних стран и просчеты других, на самом деле выступает следствием определенной логики современного мирового порядка, сознательно обеспечиваемой горсткой наиболее богатых стран мира.

Логика рыночной стихии — это логика безответственности перед грядущими поколениями, это тупик, выводящий огромные массы людей за пределы допустимых правил человеческого общежития. В частности, поэтому «стихия» рынка на сегодняшний день нежизнеспособна и невозможна без направляющих и регламентирующих усилий государственной власти. Известный тезис Ф. Хайека о том, что нам не следует слишком заботиться о будущих поколениях, поскольку они не смогут позаботиться о нас, стал несовместим со стратегическим курсом на выживание цивилизации.

Не переход к рыночной экономике, а достижение устойчивого развития на основе новой, более справедливой, системы взаимоотношений между государствами — таков магистральный путь движения человечества. Это нелегкий путь, он требует терпимости и ответственности от каждого участника трудного и длительного процесса достижения согласия и выработки взаимоприемлемых решений. Но реальной альтернативы нет. И задача стран с переходной экономикой заключается в том, чтобы правильно найти свое место в этом общецивилизационном процессе. От успешности решения именно этой задачи в решающей степени зависит роль каждой страны в грядущем мировом хозяйстве, очертания которого складываются на наших глазах.

У каждой страны сегодня есть реальные шансы на развитие, на достойное место в мировой экономике завтрашнего дня. Важно лишь правильно увидеть эти шансы, не гоняясь за призраками надуманных и навязанных извне целей. Нужна дальновидность, чтобы уметь принимать решение. Нужна ответственность, чтобы уметь объяснить его. Нужно мужество, чтобы уметь воплотить его в жизнь.

Пожелаем друг другу успехов на этом пути.

Сведения об авторах

Болотин Борис Моисеевич — старший научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН.

Бузгалин Александр Владимирович — доктор экономических наук, профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Глазьев Сергей Юрьевич — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор.

Глинкина Светлана Павловна — доктор экономических наук, заместитель директора Института международных экономических и политических исследований РАН.

Гохберг Леонид Маркович — доктор экономических наук, проректор Высшей школы экономики (ГУ — ВШЭ).

Дерябина Марина Александровна — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института международных экономических и политических исследований РАН.

Дорофеюк Александр Александрович — доктор технических наук, профессор, заведующий лабораторией Института проблем управления РАН.

Колганов Андрей Иванович — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Куликова Наталья Владимировна — кандидат географических наук, руководитель Центра восточноевропейских исследований Института международных экономических и политических исследований РАН.

Кульков Виктор Михайлович — доктор экономических наук, профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Московская Александра Александровна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН.

Наумов Иван Николаевич — доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН.

Нижегородцев Роберт Михайлович — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института проблем управления РАН.

Синицына Ирина Сергеевна — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института международных экономических и политических исследований РАН.

Чернявский Александр Леонидович — кандидат технических наук, доцент, заместитель заведующего лабораторией Института проблем управления РАН.